

Revista Científica Online

Investigación & Negocios

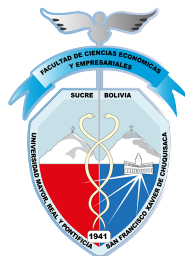
ISSN ONLINE 2521-2737

| V.16 | N° 28 | AÑO 2023

<https://doi.org/10.3814/invneg.v16i28>



UNIVERSIDAD MAYOR, REAL Y PONTIFICIA DE SAN FRANCISCO
XAVIER DE CHUQUISACA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



DIRECTORIO DE LA REVISTA

Miguel Ángel Daza Bernal. Ph.D.
Editor en Jefe.

Patricia Daza Murillo. MSc.
Co-Editor.

Pedro Ribera Guardia. MSc.
Coordinador del Comité Asesor y Científico.

Betty Auxiliadora De La Hoz Suarez. Ph.D.
Coordinador del Comité Internacional de la Revista.

José Antonio Gutiérrez Choque. MSc.
Coordinador del Comité de Redacción, Diagramación y Maquetación.

Cristian Calderón Collazos MSc.
Coordinador del Comité Asesor y Científico.

Juan Pablo Campos Huaylla MSc.
Coordinador del Comité Técnico - Difusión

Miguel Angel Cuellar Cerezo. MSc.
Diseño Gráfico, Diagramación y Maquetación.

**Universidad
Mayor Real y Pontificia de
San Francisco Xavier de Chuquisaca**

COMITÉ ARBITRAL

ABB. MSc.
MYHM. Ph.D.
FFC. Ph.D.
MIGC. MFM.
MRLVR. MSc.
LMA. Ph.D.
SMPC. Ph.D.
VPC. MSc.
IMPV. Ph.D.
GIRA. Ph.D.
MTSS. Ph.D.

COMITÉ CIENTÍFICO

MSc. Paula Robayo - (Col)
MsC. Betty de la Hoz - (Ecu)
Ph.D. Yamilé Hayes - (Bol)
MsC. Edgar Olivares - (Ecu)
Ph.D. Aminta de la Hoz - (Col)
MPD. Arleth Manjarres Tete - (Col)

PRESENTACIÓN

La Revista Investigación y Negocios, es una revista que publica artículos originales en las áreas de las ciencias económicas y empresariales; que es editada por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca. El contenido de los artículos que aparecen en cada sección, expresan la opinión de los autores y no necesariamente la de los editores.

PREVALENCIA DE LOS TRASTORNOS MUSCULOESQUELÉTICOS ASOCIADOS CON EL TRABAJO DE CARGOS ADMINISTRATIVOS: UN ESTUDIO TRANSVERSAL, de Elizabeth Avila Angulo, Julia Gabriela Pepla Marquez, Jaime Antonio Rivera Taboada, con adscripción a la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno (Bolivia).

BILLETERAS MÓVILES, MEDIO DE PAGO ALTERNATIVO PARA MINORISTAS EN PANDEMIA, de Janet Natalia Mendoza Rejas, Roberto de la Cruz Huaman, Uldarico Canchari Vásquez, José Abel Motta Dueñas, con adscripción a la Universidad Nacional San Luis Gonzaga (Perú).

PERCEPCIONES: LA SATISFACCIÓN LABORAL EN LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE TRADUCCIÓN DURANTE LA PANDEMIA COVID-19, de Jesus Fernando Cornejo Sánchez, Laura Lisset Ríos Valero, con adscripción a la Universidad Femenina Sagrado Corazón y Universidad César Vallejo (Perú).

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y SUS PRINCIPALES CORRIENTES DE LA ERA PRECLÁSICA. UNA VISIÓN RACIONAL DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS, de Roberto Erick Lindao Montesdeoca, Nelly Gioconda Panchi Castro de Terán, Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez, con adscripción a la Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte, ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas y Universidad ECOTEC (Ecuador).

GASTO DE INVERSIÓN PÚBLICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA COSTA CARIBE COLOMBIANA. CASO: DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO, PERIODOS 2008-2021, de Arleth Manjarres Tete, Aminta de la Hoz Suarez, Ismael Felipe Luna, Julio César Cantillo, con adscripción a la Universidad Cooperativa de Colombia, Corporación Universitaria Antonio José de Sucre (CORPOSUCRE) y la Universidad de Sucre (UNISUCRE) (Colombia).

ESTRÉS Y RENDIMIENTO LABORAL EN EL PERSONAL DE ENFERMERÍA DEL DEPARTAMENTO SAN MARTÍN, PERÚ, de Doris Nely Montenegro Molocho, Guadalupe Ramírez Gómez, David Troya Palomino, con adscripción a la Universidad Peruana Unión (Peru).

ARTICULACIÓN DE VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN FUNCIONARIOS PÚBLICOS PARA LOS PERÍODOS 2019-2020 de María Chiang Vega, Bárbara Vergara Bustos, Nelly Gómez Fuentealba, con adscripción a la Universidad del Bío-Bío (Chile)

MODELOS DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO: UN ANÁLISIS CONCEPTUAL de Rosaly Alodia Copaz Arandia (Bolivia)

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN CREATIVA PARA IDENTIFICAR CONTENIDOS ALTERADOS VINCULANDO LA HERRAMIENTA BLOCKCHAIN de Mauricio Antonio Aragón Sánchez, con adscripción a la Fundación Universitaria los Libertadores (Colombia)

INTERRELACIÓN DE LOS AGREGADOS MACROECONÓMICOS Y LOS ESTADOS FINANCIEROS de Percy Antonio Vílchez Olivares, Luis Enrique Villanueva M, con adscripción a la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y Universidade Estácio de Sá (Perú y Brasil)

CULTURA TRIBUTARIA Y RECAUDACIÓN TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA PERUANA de Rafael Romero Carazas, con adscripción al Colegio de Contadores Públicos de Arequipa (Perú)

RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL PATRIMONIO Y EL VALOR PATRIMONIAL EDIFICADO, PARA PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL de Oscar Fredy Cervantes, Giselo Fortunato Vila Zorogastua, Carlos Martin Sachún Azabache, con adscripción a la Universidad Cesar Vallejo Trujillo (Perú)

ANÁLISIS DE LAS HERRAMIENTAS MAS UTILIZADAS EN EL MARKETING DIGITAL EN LAS EMPRESAS de Enrique Genaro Apaza Chirinos, Robbins Flores Aguilar, Demetrio Flavio Machaca Huancollo, con adscripción a la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez (Perú)

LIDERAZGO DIRECTIVO EN CLIMA INSTITUCIONAL: UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA de José Luis Peche Sanes, Nancy Nélide Cortez Rodríguez, con adscripción a la Universidad Cesar Vallejo (Perú)

LA ACCESIBILIDAD COMO UNA NEGACIÓN AL DESARROLLO TURÍSTICO SOSTENIBLE EN LA CAMPIÑA ALTA DE MOCHE de Carlos Martin Sachún Azabache, Giselo Fortunato Vila Zorogastua, Oscar Fredy Cervantes Veliz, con adscripción a la Universidad Cesar Vallejo (Perú)

JUSTICIA ORGANIZACIONAL Y COMPROMISO DE COLABORADORES DE SERVICIOS DE SALUD EN PERÚ de Bladimir Antonio Chuquilin Díaz, Norith Estefany Diaz Shapiama, David Troya Palomino con adscripción a la Universidad Peruana Unión (Perú)

PRECIOS DEL PETROLEO WTI Y ACTIVIDADES ECONOMICAS EN BOLIVIA, PERIODO 2011 – 2020 de Carlos Alberto Rojas Padilla, Lucy Daniela Serrudo, Natalia Salinas, Anahi Salinas, con adscripción a la Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca (Bolivia)

PERSPECTIVA DEL VALOR EMPRESARIAL DESDE LAS TEORÍAS DEL VALOR OBJETIVO Y SUBJETIVO de Hellen Claudia Téllez Porcel

ARTÍCULOS

PÁG.

PREVALENCIA DE LOS TRASTORNOS MUSCULOESQUELÉTICOS ASOCIADOS CON EL TRABAJO DE CARGOS ADMINISTRATIVOS: UN ESTUDIO TRANSVERSAL.	5-13
BILLETERAS MÓVILES, MEDIO DE PAGO ALTERNATIVO PARA MINORISTAS EN PANDEMIA	14-21
PERCEPCIONES: LA SATISFACCIÓN LABORAL EN LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE TRADUCCIÓN DURANTE LA PANDEMIA COVID-19	22-32
HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y SUS PRINCIPALES CORRIENTES DE LA ERA PRECLÁSICA. UNA VISIÓN RACIONAL DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS	33-40
GASTO DE INVERSIÓN PÚBLICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA COSTA CARIBE COLOMBIANA. CASO: DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO, PERIODOS 2008-2021	41-49
ESTRÉS Y RENDIMIENTO LABORAL EN EL PERSONAL DE ENFERMERÍA DEL DEPARTAMENTO SAN MARTÍN, PERÚ.	50-57
ARTICULACIÓN DE VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN FUNCIONARIOS PÚBLICOS PARA LOS PERÍODOS 2019-2020	58-68
MODELOS DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO: UN ANÁLISIS CONCEPTUAL	69-80
ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN CREATIVA PARA IDENTIFICAR CONTENIDOS ALTERADOS VINCULANDO LA HERRAMIENTA BLOCKCHAIN	81-86
INTERRELACIÓN DE LOS AGREGADOS MACROECONÓMICOS Y LOS ESTADOS FINANCIEROS	87-99
CULTURA TRIBUTARIA Y RECAUDACIÓN TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA PERUANA	100-107
RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL PATRIMONIO Y EL VALOR PATRIMONIAL EDIFICADO, PARA PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL	108-114
ANÁLISIS DE LAS HERRAMIENTAS MAS UTILIZADAS EN EL MARKETING DIGITAL EN LAS EMPRESAS	115-120
LIDERAZGO DIRECTIVO EN CLIMA INSTITUCIONAL: UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA	121-127
LA ACCESIBILIDAD COMO UNA NEGACIÓN AL DESARROLLO TURÍSTICO SOSTENIBLE EN LA CAMPIÑA ALTA DE MOCHE	128-140
JUSTICIA ORGANIZACIONAL Y COMPROMISO DE COLABORADORES DE SERVICIOS DE SALUD EN PERÚ	141-148
PRECIOS DEL PETROLEO WTI Y ACTIVIDADES ECONOMICAS EN BOLIVIA, PERIODO 2011 – 2020	149-154
PERSPECTIVA DEL VALOR EMPRESARIAL DESDE LAS TEORÍAS DEL VALOR OBJETIVO Y SUBJETIVO	155-163



PREVALENCIA DE LOS TRASTORNOS MUSCULOESQUELÉTICOS ASOCIADOS CON EL TRABAJO DE CARGOS ADMINISTRATIVOS: UN ESTUDIO TRANSVERSAL.

PREVALENCE OF MUSCULOSKELETAL DISORDERS ASSOCIATED WITH THE WORK OF ADMINISTRATIVE POSITIONS: A CROSS-CUTTING STUDY

Elizabeth Avila Angulo

elizabetavila@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-9596-830X>.

Universidad Autónoma Gabriel René Moreno

Julia Gabriela Pepla Marquez

gpm1309@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0005-6314-3855>

Encargada de Salud Ocupacional y Medicina Laboral

Jaime Antonio Rivera Taboada

Jaime.rivera.taboada@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-5229-5945>.

Petrex S.A.

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

El estudio tuvo como objetivo evaluar la prevalencia de los trastornos musculoesqueléticos asociados con el trabajo (TMEAT) de cargos administrativos en oficina nacional de un Ente Gestor de Seguridad Social de Corto Plazo en el Estado Plurinacional de Bolivia. La metodología corresponde a un estudio transversal de 64 funcionarios (30 hombres y 34 mujeres), la recopilación de la información se realizó mediante el Cuestionario Sociodemográfico laboral, el Cuestionario Nórdico de Kuorinka, el Método ROSA, y las Historias Clínicas. Los resultados obtenidos indican que el 59% de la población, presenta sobrepeso y obesidad, además de la ausencia de actividad física en el 61%, elementos que están asociados a los TMEAT. La prevalencia general fue de 68% presentando un riesgo alto, con predominancia del género femenino. Las áreas anatómicas comprometidas son: el cuello que ocupó el primer lugar con un 76.6%, seguida del área lumbar con una presencia del 71.9%, en áreas de muñeca/mano el 50.0% presentan molestias, los hombros con el 42.2% y por último el codo o antebrazo con 39.1%.

Palabras clave: trastornos musculoesqueléticos; riesgos ergonómicos; personal de oficina; trastornos musculoesqueléticos asociados con el trabajo.

Abstract

The objective of the study was to evaluate the prevalence of Work-related musculoskeletal disorders (WMSDs) in administrative positions in the national office of a short-term Social Security Health Management Entity in the Plurinational State of Bolivia. The methodology corresponds to a cross-sectional study of 64 civil servants (30 men and 34 women), the collection of information was carried out through the Labor Sociodemographic Questionnaire, the Kuorinka Nordic Questionnaire, the ROSA Method, and the Clinical Histories. The results obtained indicate that 59% of the population is overweight and obese, in addition to the absence of physical activity in 61%, elements that are associated with TMEAT. The general prevalence was 68%, presenting a high risk, with female gender predominance. The compromised anatomical areas are: the neck that ranked first with 76.6%, followed by the lumbar area with a presence of 71.9%, in wrist/hand areas 50.0% present discomfort, shoulders with 42.2% and finally the elbow or forearm with 39.1%.

Keywords: musculoskeletal disorders; ergonomic risks; office staff; work-related musculoskeletal disorders.

Introducción

La transformación del mundo laboral y la aparición de nuevas tecnologías en estos últimos años han generado mayores exigencias en el trabajo de oficina, el cual se constituye en una actividad sedentaria, que por su carácter repetitivo puede generar la aparición de trastornos musculoesqueléticos (TME). Según la Organización Internacional del Trabajo la prevalencia mundial de enfermedades ocupacionales en especial las patologías ergonómicas ocupan el primer lugar siendo de gran preocupación para las empresas hoy en día. Cabe destacar que por cada 40 millones de enfermedades ocupacionales el 35% de tornan crónicas, el 10% generan incapacidad permanente y el 1% causan la muerte (Morán et al., 2020, p. 36).

Por otro lado, la Organización Mundial de la Salud (OMS) (2021) manifiesta que:

1710 millones de personas aproximadamente padecen de trastornos musculoesqueléticos, siendo el más frecuente el dolor lumbar con una prevalencia de 568 millones de personas. Este trastorno se convierte en la principal causa de discapacidad en todo el mundo, provocando jubilaciones anticipadas, menores niveles de bienestar y de capacidad de participación social.

En esta línea, si bien algunos países latinoamericanos llevan estadísticas de lesiones por trastornos musculoesqueléticos, no es el caso del Estado Plurinacional de Bolivia ya que al cierre del presente estudio no se ha encontrado literatura y estadística que evidencie el índice de prevalencia de TME en trabajadores de cargos administrativos. Sin embargo, al ser un trastorno ocupacional que va en ascenso por las horas de trabajo de oficina, su estudio e impacto en el personal se considera fundamental.

Por lo que, investigaciones realizadas por Jurado (2020), Natarén y Noriega (2004) concluyen que los trastornos musculoesqueléticos de origen laboral de oficina presentan relación directa con factores de riesgo ergonómico debido a la adopción de posturas corporales incorrectas lo que está asociado a posturas forzadas.

En este entendido, el incremento significativo en la incidencia de los trastornos musculoesqueléticos en los puestos de trabajo de oficina, puede ser a causa de condiciones disergonómicas y entornos organizacionales perniciosos, además de ciertos hábitos personales a la hora de asumir posturas inapropiadas, desencadenando la aparición y evolución de dicho trastorno, lo que genera una afectación a la salud y el bienestar del trabajador.

La International Association for the Study of Pain (2009) explica que: “Los trastornos musculoesqueléticos incluyen todas aquellas alteraciones que recaen sobre la columna vertebral, miembros inferiores o superiores y región cervical, de tal manera que afecta estructuras tipo muscular o esquelética y se pueden considerar una patología característica de los oficinistas” (Guadamud, 2020, p. 3), causadas o agravadas

fundamentalmente por el trabajo y el entorno en el que este se desarrolla (European Agency for Safety and Health at Work, 2007) o, más brevemente, como lesiones por esfuerzos repetidos (repetitive strain injuries), donde por esfuerzos repetidos se entiende un grupo de movimientos continuos, mantenidos durante un trabajo que implica al mismo conjunto osteomuscular, provocando en él fatiga muscular, sobrecarga, dolor y, por último, lesiones. (Stefano, 2015, p. 69). Estos aspectos dejan en evidencia que las posturas prolongadas y repetitivas además de los factores organizacionales como las jornadas laborales y las horas de descanso entre otros, son elementos que se deben considerar en los puestos de trabajo. Por lo expuesto, los programas de prevención se constituyen en una herramienta de intervención oportuna al interior de las empresas u organizaciones, en este entendido, el Estado Plurinacional de Bolivia sólo cuenta con el Protocolo de evaluación ocupacional y vigilancia epidemiológica para riesgos presentes en el trabajo de oficina o administrativo, norma técnica que fue aprobada mediante Resolución Administrativa ASUSS N° 0062/2021 de fecha La Paz 03 de noviembre de 2021, esta normativa tiene por objetivo:

Establecer los lineamientos técnicos para la correcta y efectiva evaluación y vigilancia de la salud de todas aquellas personas que desarrollan actividades laborales de tipo administrativo en oficina y de esta manera prevenir daños a la salud por la exposición a riesgos laborales.

Por consiguiente, este protocolo es aplicado a todos los Entes Gestores de la Seguridad Social de Corto Plazo (EGSSCP), Seguros Médicos Delegados, servicios médicos de empresas públicas, privadas y prestadores de servicios de salud ocupacional a nivel nacional en Bolivia, si bien, este protocolo es insuficiente, por el momento permite desarrollar una medicina preventiva, mediante la unificación de criterios básicos, constituyéndose en una herramienta práctica, en consecuencia, a las necesidades del contexto.

Adicional a lo expuesto, cabe destacar que la pandemia del COVID-19 marcó un cambio significativo en la manera de ejercer el trabajo en las distintas empresas de todo el mundo, constituyéndose en un acelerador de cambios regulatorios de la actividad laboral, en respuesta al incremento de casos de las diversas patologías como el estrés laboral, síndrome de burnout y trastornos musculoesqueléticos por mencionar algunos.

De aquí que, los estudios realizados por García-Salirrosas & Sánchez-Poma (2020); Ordóñez et al. (2016) y Pacífico (2016) han concluido que los trastornos musculoesqueléticos (TME) han sido reconocidos como la enfermedad profesional más común constituyéndose en una problemática importantes de salud ocupacional en países en vías de desarrollo e industrializados.

Si bien, se han generado reformas regulatorias de la actividad laboral en algunos países más que en otros; se considera fundamental, promover la incorporación de arreglos flexibles en la jornada de trabajo ya sea en el lugar o tiempo del mismo. Entendiéndose, estos arreglos flexibles como: “acuerdos entre empresas y trabajadores que permiten un mayor margen de maniobra para definir la duración de la jornada de trabajo, su organización y el lugar donde se desarrollan las tareas”. (Alaimo et al., 2022, p. 8). Para ello, cada país y cada empresa deberá analizar sus disposiciones legales vigentes a objeto de hacer viable y factible esta nueva estrategia preventiva.

La denominación de arreglos de trabajo flexible, es un nuevo paradigma que puede vincular la productividad, la salud ocupacional y que permita atender a su vez, los requerimientos y exigencias de un mundo globalizado, por lo que, el análisis y reglamentación de este nuevo paradigma se considera una necesidad. Sin embargo, la aplicación de esta estrategia con la ausencia de una legislación puede crear “una cultura de total disponibilidad (conocida en inglés como *always on*) que puede tener un impacto negativo en el balance vida-trabajo, la salud y el bienestar de los trabajadores” (Henshall, 2021).

En síntesis, los TME se han convertido en una problemática del campo de la salud ocupacional por su afectación en la calidad de vida de los trabajadores. Los estudios realizados por Arenas-Ortiz & Cantú-Gómez (2013); Castro-Castro et al. (2018); García-Salirrosas & Sánchez-Poma (2020); por mencionar algunos, establecen que:

Los costos económicos de los trastornos musculoesqueléticos, en términos de días perdidos de trabajo e invalidez resultante, se calculan en 215 mil millones de dólares al año en Estados Unidos. En la Unión Europea los costos económicos de todas las enfermedades y accidentes de trabajo representan 2.6 a 3.8% del producto interno bruto, 40 a 50% de esos costos se deben a los trastornos músculo-esqueléticos. En países nórdicos se calcula un gasto de 2.7 y 5.2% del producto interno bruto (Hansen 1993; Hansen y Jensen 1993). Se cree que la proporción de enfermedades músculo-esqueléticas atribuibles al trabajo es del 30%. Las pérdidas económicas por enfermedades y lesiones laborales en América Latina oscilan entre 9% y 12% del PIB, por tanto, su prevención sería muy rentable

La Organización Internacional del Trabajo (2019), establece que además del costo económico, existe también un costo intangible, que no es reflejado en estas cifras, el sufrimiento humano imposible de medir provocado por los accidentes del trabajo y las enfermedades profesionales. Por lo expuesto, el objetivo de la presente investigación es evaluar la prevalencia de los trastornos musculoesqueléticos asociados con el trabajo (TMEAT) de cargos administrativos en oficina nacional de un Ente Gestor de Seguridad Social de Corto Plazo en el Estado Plurinacional de Bolivia.

Técnicas e instrumentos

Se diseñó un cuestionario sociodemográfico y laboral sobre la

base de las características específicas de los funcionarios de oficina. Este instrumento se elaboró a partir de la literatura referente a trastornos musculoesqueléticos relacionados con el trabajo de oficina. En cuanto al índice de validez de contenido fue de 0.89

Por otra parte se aplicó el Cuestionario Nórdico estandarizado por Kuorinka I. et al. (1987), el mismo que es ampliamente utilizado en el contexto de la vigilancia de TME, existiendo diversos estudios que han demostrado su utilidad, principalmente en tres sectores: “actividades relacionadas con el tratamiento de la salud humana y las cuestiones sociales”, “industrias manufactureras” y en la “agricultura, ganadería, pesca y silvicultura”(López-Aragón et al., 2017, p. 3). Los trastornos y síntomas musculoesqueléticos en una población trabajadora como los funcionarios de oficina son comunes, en la que se identifican síntomas en zonas como la parte baja de la espalda, cuello y extremidades superiores, a esto se suma que los factores mecánicos contribuyan al desarrollo de estos problemas.(Kuorinka I. et al., 1987). Por lo que este instrumento, “concentra sus preguntas en los síntomas que se encuentran con mayor frecuencia en los trabajadores que están sometidos a exigencias físicas, especialmente aquellas de origen biomecánico” (López-Aragón et al., 2017, p. 4).

El Método ROSA, (Rapid Office Strain Assessment) o, en español, Evaluación Rápida de Esfuerzo para Oficinas, es un modelo de evaluación de puestos de trabajo en oficina, este método genera “recomendaciones y criterios que se circunscriben a la postura adoptada por el trabajador al utilizar e interactuar con algunos de los elementos más habituales en un puesto de trabajo de oficina.”(Notas Técnicas de Prevención 1.173, 2022, p. 1), es decir, que se evalúa a partir de la observación identificando la desviación respecto de la postura neutra o ideal con relación a los equipos y mobiliarios con los que está relacionado el personal. (Notas Técnicas de Prevención 1.173, 2022, p. 1). Esta prueba está dividida en tres secciones: A: silla de trabajo B: monitor y teléfono, C: ratón y teclado. Las cuales presentan la imagen y los respectivos criterios que se consideraron para colocar la puntuación correspondiente.

La revisión de historias clínicas, es un cuarto instrumento utilizado para la presente investigación, el cual es definido como “una de las formas de registro del acto médico, cuyas cuatro características principales se encuentran involucradas en su elaboración y son: profesionalidad, ejecución típica, objetivo y licitud.” (Guzmán & Arias, 2012, p. 15). El objetivo de este instrumento, es registrar la atención médica y de salud permitiendo el almacenamiento y clasificación de la información médica-administrativa. Para recolectar información se consideró los criterios de inclusión mencionados anteriormente.

Para el procesamiento de los resultados se utilizó el programa estadístico IBM SPSS versión 26, Excel versión 2019 con el cual se realizó el cálculo de las frecuencias absolutas y relativas, además del análisis univariado.

Resultados y discusión

3.1. Los trastornos musculoesqueléticos: prevalencia relacionada con el trabajo

La Tabla 1 resume los datos e información sociodemográfica y laboral de los participantes del EGSSCP – oficina nacional. En el estudio participaron 64 sujetos, de los cuales el 53.13% (34) son mujeres. La edad promedio fue de 43.42 años en un rango de 30 a 74, la mediana de la variable edad corresponde a 42.5 en un rango de 42 a 52 años. La valoración del IMC, siguieron los criterios emitidos por la Organización Mundial de la Salud del 2021. Los resultados y el análisis dan evidencia que de 26 participantes (41%) de los cuales 19 son femeninos y 7 masculinos, se encuentran en un rango de 19,74 – 24,89 (kg/m²) lo indica peso normal; por otro lado, 24 participantes (38%) de los cuales 7 corresponde al sexo femenino y 17 al sexo masculino, se encuentran en un rango de 25.1 - 29.9 (kg/m²) estableciendo un estado nutricional de sobrepeso en esta población; los 14 participantes restantes (22%) de los cuales 8 son femeninos y 6 masculinos se encuentran en un rango de 30.1 - 42.0 (kg/m²) corresponden a la clasificación de obesidad.

En cuanto a la variable sexo, el 53% (34 participantes) corresponde al sexo femenino y el 47% (30 participantes) al sexo masculino. En cuanto a la mano dominante, la proporción entre el manejo de la mano derecha o izquierda es de 98% y 2% respectivamente. En el nivel educativo de los encuestados, se identifica que el 58% tienen maestría, el 6% cuentan con un diplomado y el 36% cuentan con licenciatura. La antigüedad de los funcionarios oscila entre 1 y 34, que en promedio corresponde a 7.65 años, sin embargo, la experiencia laboral en esta institución que más se repite es de 2 años.

En la variable días de trabajo se debe explicar que institucionalmente son cinco, sin embargo, el promedio corresponde a 6 de un rango de 5 a 7 días, el 48% de los encuestados informaron desarrollar 6 días de actividades y el 17% expresa desarrollar 7 días. En consecuencia, a las horas de uso de la computadora, la media, mediana y moda arroja como resultado 10 horas, el 3% indica que es menor a 8 horas, sin embargo, la respuesta del 53% está en un intervalo de 8 a 10 horas, las respuestas del 34% están entre 11 a 12 horas y el 9% restante es mayor a 12 horas, por lo que este ítem suma las horas laborales y no laborales.

Por otro lado, en el ítem tiempo dedicado a la actividad física, el 11% (7 participantes), se ubica en el criterio 2 a 3 veces al mes, el 19% (12 participantes) expresa realizar actividades de 1 a 2 veces por semana, la respuesta del 9% (6 participantes) indican mayor a 3 veces por semana, sin embargo, el 61% (39 participantes) no realizan ninguna actividad física. El último ítem denominado bajas médicas a causa de alguna dolencia originada por el trabajo, expresa no contar con bajas médicas en un 94%.

Tabla 1. Cuestionario Sociodemográfico y Laboral

Elementos	Frecuencia	Porcentaje
Edad (años)		
< 31	2	3.1%
31 a 41	26	40.6%
42 a 52	25	39.1%
53 a 63	10	15.6%
64 a 74	1	1.6%
Sexo		
Femenino	34	53.1%
Masculino	30	46.9%
Parámetros de IMC (Índice de masa corporal Kg/m²)		
Peso normal	26	40.6%
Sobrepeso	24	37.5%
Obesidad	14	21.9%
Mano dominante		
Derecha	63	98.4%
Izquierda	1	1.6%
Nivel Educativo		
Licenciatura	23	35.9%
Diplomado	4	6.3%
Maestría	37	57.8%
Cargo Laboral		
Ejecutivo	2	3.1%
Médico- administrativo	12	18.8%
Administrativo	50	78.1%
Antigüedad en el EGSSCP (en años)		
1 a 5	38	59.4%
6 a 10	7	10.9%
11 a 15	8	12.5%
16 a 20	8	12.5%
21 a 25	1	1.6%
26 a 30	0	0.0%
31 a 35	2	3.1%
Días de trabajo en la computadora durante la semana		
5 días	22	34.4%
6 días	31	48.4%
7 días	11	17.2%
Horas de uso de la computadora durante todo el día (sumar horas laborales y no laborales)		
< 8	2	3.1%
8 a 10	34	53.1%
11 a 12	22	34.4%
>12	6	9.4%
Tiempo dedicado a la actividad física		
A veces (2 a 3 veces al mes)	7	10.9%
De 1 a 2 veces por semana	12	18.8%
> 3 veces por semana	6	9.4%
Ninguno	39	60.9%
Bajas médicas en el último año a causa de alguna dolencia originada por el trabajo		
Si	4	6.3%
No	60	93.8%

Fuente: Elaboración propia sobre la base del cuestionario aplicado en fechas 25 de enero al 10 de febrero 2023

Los hallazgos de la investigación permiten demostrar una aproximación de la salud ocupacional del personal de oficina de este EGSSCP, el estudio cuenta con una alta tasa de participación de los funcionarios lo que permitió disponer de datos e información autoinformados.

El análisis de la tabla I deja en evidencia las extensas jornadas laborales ($x=6$) y el elevado número de horas de trabajo ($x=10$), lo que puede generar sobrepeso y obesidad (59%) a causa de la ausencia de actividad física (61%) ocasionando consecuencias clínicas relacionadas con el sedentarismo y su afectación a corto, mediano o largo plazo con los TME. En la investigación realizada por Jorquera & Cancino (2012, p. 228), expresan que:

Este escenario de sedentarismo ha llevado a que aumente considerablemente el sobrepeso, la obesidad y las Enfermedades Crónicas No Transmisibles (ECNT) como, por ejemplo, enfermedad cardiovascular, diabetes, dislipidemias, etc., situación que no se debe sólo a una malnutrición por exceso, sino que de manera complementaria la considerable falta de movimiento.

De hecho, la Unión Sindical Obrera (2020) y el trabajo de Arocha (2019) explica que:

el sedentarismo puede contribuir a la aparición de trastornos musculoesqueléticos, ya que el cuerpo no está siendo utilizado en una amplia gama de movimientos. Además, la falta de actividad física puede contribuir al debilitamiento de los músculos, lo que puede exacerbar los trastornos musculoesqueléticos existentes. Es importante recordar que la actividad física regular puede ayudar a prevenir y tratar los trastornos musculoesqueléticos.

Por lo que, el sedentarismo puede tener un impacto significativo en la salud musculoesquelética, puesto que estar sentado y mantener la espalda en la misma posición durante mucho tiempo no es una posición neutral.

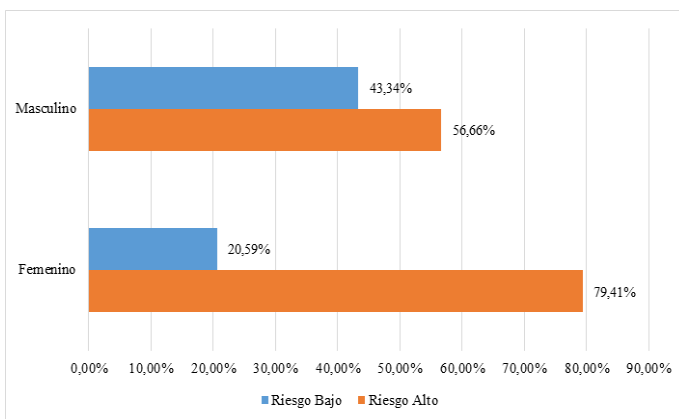
De acuerdo con la anatomía del cuerpo humano, los segmentos de la columna cervical, torácica y lumbar comienzan desde el cuello y descienden hasta el hueso de la cola, y la desviación prolongada de la columna de su curvatura normal hace que la extremidad del cuerpo desarrolle una tensión muscular excesiva y tensiones óseas, que pueden contribuir al desarrollo de trastornos musculoesqueléticos relacionados con el trabajo en las áreas del cuello y el tronco (Yang et al., 2022).

La posición no neutral de la columna puede causar la desestabilización de la articulación del hombro y el aumento de la activación de los músculos del hombro (Yang et al., 2022, p. 11), sin dejar de mencionar que las afectaciones también repercuten a las muñecas y los miembros inferiores. Por consiguiente, es importante incorporar pausas activas en las jornadas laborales y actividad física regular en la vida diaria para prevenir y tratar los trastornos musculoesqueléticos, y así reducir, el incremento significativo de la carga económica que puede generarse para la institución.

3.2. Factores de riesgo para la generación de sintomatología de los trastornos musculoesqueléticos

El personal evaluado por el Método ROSA está constituido por un total de 64 trabajadores, de los cuales 34 corresponden al sexo femenino y 30 al masculino, de este grupo el 68% presenta un riesgo alto de sufrir lesiones musculoesqueléticas, con predominancia del género femenino que es el grupo con mayor riesgo en 27 participantes de 34 evaluadas lo que representa un 79.4% de su población frente al 56.6% encontrado dentro del género masculino, correspondiendo 17 de 30 participantes.

Gráfico 1. Resultado, Nivel de Riesgo según Método ROSA



Fuente: Resultados del cuestionario Método ROSA (2023)

Los valores obtenidos mediante este método abren un abanico de preguntas y posibilidades de estudio a tomar en cuenta en futuras investigaciones para identificar los factores que determinen esta mayor prevalencia dentro del género femenino, sin embargo, esta diferencia encontrada entre los dos géneros es un hallazgo que guarda estrecha relación con lo descrito por The National Institute for Occupational Safety and Health (NIOSH) en su publicación *Musculoskeletal Disorders and Workplace Factors - A Critical Review of Epidemiologic Evidence for Work-Related Musculoskeletal Disorders of the Neck, Upper Extremity, and Low Back*, donde indica que varios estudios han encontrado una mayor prevalencia de algunos TME en mujeres. (Instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacional, 1997)

Similar conclusión fue a la que llegó la European Agency for Safety and Health at Work en su trabajo publicado en 2020 titulado *Workforce diversity and musculoskeletal disorders*, donde identifica al género femenino como uno de los grupos que tiene mayor riesgo de presentar TME (Isusi et al., 2020).

El hallazgo realizado dentro del personal del EGSSCP puede explicarse por las características antropométricas propias a los dos géneros, mismas que definen afrontamientos diferentes a similares actividades en idénticas estaciones de trabajo, estas particularidades físicas en el género femenino establecen un mayor riesgo a padecer lesiones, vale decir, cuerpos más

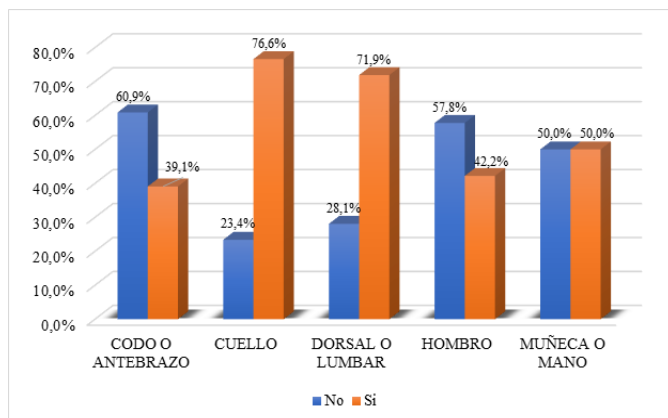
pequeños, limitan el acceso a pantallas teclados o controles adicionalmente obligan a mantener posiciones disergonómicas para adaptarse al puesto, situación que puede derivar en la hiperextensión de miembros, movimientos inadecuados o la adopción posturas forzadas en horas de trabajo, incrementa el riesgo de lesiones en línea con lo indicado por la International Conference of Occupational Health and Safety (Dinar et al., 2018) este punto toma mayor relevancia cuando según los resultados de la investigación, se evidencia que sólo 9 de las 34 mujeres que componen el grupo estudiado supera la talla mínima presentada por el grupo de varones y 13 de las 34 participantes evaluadas tiene su peso por debajo del mínimo presentado en el grupo de los varones.

Dicho esto, en oficina nacional del EGSSCP se presenta una variedad de factores que generan líneas de investigación para determinar la relación que tienen los TME encontrados con el sexo, la edad, el IMC, variables morfológicas y antropométricas de su personal, datos que deberán tomarse en cuenta para la disminución del nivel de riesgo y la prevalencia encontrada al momento de esta investigación.

3.2.1. Síntomas de Trastornos Musculoesqueléticos según región anatómica afectada

Como resultado del cuestionario Nórdico de Kuorinka se evidencia la presencia de molestias en el área anatómica del cuello que ocupa el primer lugar en los participantes con un 76.6% seguida del área lumbar con 71.9%. En menor proporción, un 50% y 42.2% presentan molestias en las áreas de muñeca o mano y hombro respectivamente, evidenciando que los TME están presentes dentro del personal evaluado lo que representa un problema de salud ocupacional.

Gráfico 2. Partes del cuerpo con molestias del sistema osteomuscular



Fuente: Resultados del cuestionario Nórdico de Kuorinka (2023)

Esta predominancia encontrada en las áreas lumbar y cervical comulga con lo descrito por los autores Álvarez et al. (2011, p. 201) en su trabajo titulado Principales patologías osteomusculares relacionadas con el riesgo ergonómico derivado de las actividades laborales administrativas, concluyen que la

cervicalgia, la lumbalgia, la dorsalgia y síndrome del túnel carpiano son los TME más frecuentes dentro del personal administrativo, dicho esto, se concluye que las dolencias encontradas dentro del personal evaluado y su predominancia en ciertos grupos, coinciden con la literatura de estudios desarrollados en otros países específicamente en las actividades administrativas, por lo que se puede afirmar que la adopción de posiciones inadecuadas y prolongadas durante las actividades de oficina guardan estrecha relación con los TME.

Para el EGSSCP la cantidad de afectados y las características particulares de las molestias encontradas dentro de su personal lanza un reto que debe asumir para identificar los procesos que determinan estos hallazgos, considerando que aunque el origen de los datos tienen un carácter subjetivo por el método utilizado, no se alejan de la estadística presentada en otros estudios a nivel mundial, donde la cantidad de casos de TME tienen gran presencia y tendencia a incrementarse con los años tal como lo indica el autor Richard Gravelin (2018) en su trabajo Ergonomics and musculoskeletal disorders (MSDs) in the workplace (Pág.22).

Complementando lo anteriormente expuesto, el análisis de las historias clínicas han permitido la identificación de las patologías del sistema osteomuscular en la institución, según la Lista de enfermedades profesionales de la OIT de la revisión del año 2010 (Organización Internacional del Trabajo, 2010) y para fines del estudio realizado se consideró la sección de enfermedades del sistema osteomuscular.

Sin embargo, al ser extensa la lista de enfermedades profesionales de la OIT en relación al rubro profesional de la población estudiada, se consideraron a los TME más frecuentes y de mayor impacto en los oficinistas que según la teoría de Arbe-láez, Velásquez, & Tamayo (2011) son cervicalgia, lumbalgia, dorsalgia, tenosinovitis de De Quervain y síndrome del túnel carpiano. Dicha teoría se puede constatar con los resultados obtenidos en el Cuestionario Nórdico de Kuorinka y en la interpretación de los datos obtenidos de las historias clínicas ya que la mayor incidencia de TME fueron la cervicalgia 20.16%, dorsalgia 13.83%, dorsalgia no especificada 2.37%, lumbago con ciática 14.62%, lumbago no especificado 45.45% y De Quervain 3.56%.

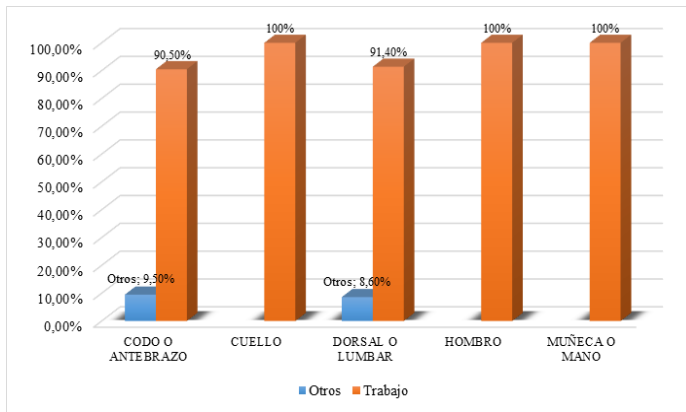
En virtud de lo anterior, la cantidad total de atenciones registradas en las historias clínicas, identifica el 67.98% de casos registrados dentro del género femenino versus al 32.02 % en masculino, evidenciando la estrecha relación con la predominancia en el género femenino encontrada por el Método ROSA.

3.2.2. Causas atribuibles a las molestias osteomusculares según cuestionario de Kuorinka

De acuerdo con los resultados del cuestionario Nórdico de Kuorinka el 96.38% del personal consultado atribuye como origen de sus molestias osteomusculares específicamente al

trabajo, difiriendo con este criterio sólo el 3.62% del personal.

Gráfico 3. Causas atribuibles a las molestias osteomusculares



Fuente: Resultados del cuestionario Nórdico de Kuorinka (2023)

Aunque existen varias condiciones que se relacionan a los TME sean estas intralaborales o extralaborales, la cantidad de trabajadores que se sienten afectados por las estaciones de trabajo asignadas es muy representativa superando el 90% del personal evaluado, este dato en particular es atribuible a las características individuales propias de cada organización y el diseño que tienen en sus estaciones de trabajo, por lo que es de alta prioridad evaluar las condiciones de las mismas con un enfoque ergonómico en el entendido que la ergonomía busca adecuar el puesto de trabajo al trabajador según lo descrito por el Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud (2019, p. 6) definición también expuesta por el Instituto de Seguridad e Higiene en el Trabajo en su publicación de título Ergonomía (Bestratén et al., s. f., p. 14)

Los valores obtenidos en la presente investigación además reafirman la necesidad que tiene la organización evaluada de tomar muy en cuenta la presencia de este tipo de patologías en su personal y su relación con el ambiente laboral, para diseñar medidas destinadas al control de riesgos, rediseño de procesos y sistemas de seguimiento, compromiso que ya se evidencia con el primer paso dado al identificar el peligro para la salud de su personal mediante el desarrollo del cuestionario utilizado. El éxito en el control de este riesgo determinará que la oficina nacional de este EGSSCP se aleje de las estadísticas de enfermedades profesionales del sistema musculoesquelético que representan en general un 53% según lo indicado por el Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo de España INSST (2020, p. 90).

Conclusiones

Se encontraron factores que guardan relación directa con la prevalencia de trastornos musculoesqueléticos incluyendo género, edad, IMC, antigüedad laboral, días de trabajo, horas de uso de la computadora, sedentarismo entre otros. Estos datos fueron importantes para entender las características e identificar posibles factores de riesgo relacionados

con la salud y bienestar en la población que fue objeto de estudio. La ausencia de actividad física, no sólo deja en evidencia los altos niveles de sobrepeso y obesidad si no también, la prevalencia de TME, así como el alto riesgo de desarrollar factores disergonómicos. Las afecciones en el cuello, el área lumbar con mayor porcentaje, seguido de la muñeca/mano y hombros, dejan en evidencia que los trastornos musculoesqueléticos son una variedad de afecciones que empeoran el sistema locomotor y pueden ser causados por varios factores, incluyendo el sedentarismo y la postura prolongada en una misma posición, como estar sentado por largos períodos de tiempo, actividad característica del trabajo de oficina.

De acuerdo con los datos obtenidos en el trabajo de investigación, el personal evaluado por Cuestionario Nórdico de Kuorinka refirió como principales dolencias al dolor cervical y de espalda respectivamente, coincidiendo estos datos con el alto índice de la cervicalgia y lumbalgia dentro de los grupos de TME encontrados en la revisión de historias clínicas.

Con relación a los otros síntomas presentados por los participantes, en un 39% indicaron tener dolencias en el codo y antebrazo; 42% en la zona del hombro y 50% en las muñecas que considerando la naturaleza administrativa de la actividad realizada por el personal evaluado incluyendo posiciones estacionarias y movimientos repetitivos, con una media de 10 horas frente al computador y 6 días por semana, son situaciones que guardan gran relevancia en la explicación de la presencia de estos TME.

Los resultados del método ROSA concluyen que existe una gran diferencia entre los valores obtenidos según género, siendo el femenino el que mayor riesgo tiene de sufrir TME, versus sus pares masculinos dato que adquiere mayor relevancia al considerar que las estaciones de trabajo y actividades utilizadas por los dos grupos son similares mientras que las características morfológicas del personal no lo son; no obstante, el 96.38 % indicó que la posible causa atribuible del desarrollo de algún TME es el trabajo.

Por lo que las molestias osteomusculares a nivel cervical y dorsolumbar son las predominantes en los funcionarios con cargos administrativos de oficina nacional.

Referencias Bibliográficas

Alaimo, V., Alarcón, V., Hernández, J. P., Kaplan, D. S., Novella, R., & Chaves, M. N. (2022, octubre). El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: La flexibilidad, ¿llegó para quedarse? Banco Interamericano de Desarrollo. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/viewer/El-futuro-del-trabajo-en-America-Latina-y-el-Caribe-la-flexibilidad-llego-para-quequedarse.pdf>

Álvarez, G. M. A., Carrillo, S. A. V., & Rendón, C. M. T. (2011). Principales patologías osteomusculares relacionadas con el riesgo ergonómico derivado de las actividades laborales administrativas. *CES Salud Pública*, 2(2), Art. 2.

Arbeláez Álvarez, G. M., Velásquez Carrillo, S. A., & Tamayo Rendón, C. M. (2011). Principales patologías osteomusculares relacionadas con el riesgo ergonómico derivado de las actividades laborales administrativas. *Revista CES Salud Pública*, 2(2), 196-203.

Arenas-Ortiz, L., & Cantú-Gómez, Ó. (2013). Factores de riesgo de trastornos músculo-esqueléticos crónicos laborales. *Medicina Interna de México*, 29(4), 370-379.

Arocha, I. J. (2019). Sedentarismo, la enfermedad del siglo xxi. *Clínica e investigación en arteriosclerosis*, 31(5), 233-240.

Bestratén, M., Hernández, A., Luna, P., Nogareda, C., Nogareda, S., Oncins, M., & Solé, M. D. (s. f.). *Ergonomía* (5ta ed.). <https://www.insst.es/documents/94886/710902/Ergonom%C3%A1o+2008.pdf/18f89681-e667-4d15-b7a5-82892b15e1fa>

Castro-Castro, G. C., Ardila-Pereira, L. C., Orozco-Muñoz, Y. del S., Sepulveda-Lazaro, E. E., & Molina-Castro, C. E. (2018). Factores de riesgo asociados a desordenes musculoesqueléticos en una empresa de fabricación de refrigeradores. *Revista de Salud Pública*, 20(2), 182-188. <https://doi.org/10.15446/rsap.v20n2.57015>.

Dinar, A., Susilowati, I. H., Azwar, A., Indriyani, K., & Wirawan, M. (2018). Analysis of Ergonomic Risk Factors in Relation to Musculoskeletal Disorder Symptoms in Office Workers. *KnE Life Sciences*, 16-29. <https://doi.org/10.18502/cls.v4i5.2536>

European Agency for Safety and Health at Work. (2007). Informe anual EU-OSHA 2007: Acercando la seguridad y la salud a los trabajadores europeos | Seguridad y salud en el trabajo EU-OSHA. European Agency for Safety and Health at Work. <https://osha.europa.eu/en/publications/eu-osha-annual-report-2007-bringing-safety-and-health-closer-european-workers>

García-Salirrosas, E. E., & Sánchez-Poma, R. A. (2020). Prevalencia de trastornos musculoesqueléticos en docentes universitarios que realizan teletrabajo en tiempos de COVID-19. *Anales de la Facultad de Medicina*, 81(3). <https://doi.org/10.15381/anales.v81i3.18841>

Graveling, R. (2018). *Ergonomía y trastornos musculoesqueléticos (TME) en el lugar de trabajo: Un análisis forense y epidemiológico* (1a ed.). Prensa CRC. <https://doi.org/10.1201/b22154>

Guadamud, M. A. (2020). Prevalencia de trastornos musculoesqueléticos y posturas forzadas en trabajadores de oficinas de una institución pública de salud de la ciudad de Portoviejo. 1-9.

Guzmán, F., & Arias, C. A. (2012). La historia clínica: Elemento fundamental del acto médico. 15-24.

Henshall, A. (2021, mayo 21). Can the «right to disconnect» exist in a remote-work world? <https://www.bbc.com/worklife/article/20210517-can-the-right-to-disconnect-exist-in-a-remote-work-world>

Instituto Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo. (2020). Informe sobre el estado de la seguridad y salud laboral en España (p. 152). <https://www.insst.es/documentos/94886/2927460/Informe+sobre+el+estado+de+la+seguridad+y+salud+laboral+en+Espa%C3%B1a+2020.pdf/f90e09c0-4df0-b7da-4f7d-219c902b6096?t=1671132537938>

Notas Técnicas de Prevención 1.173, 1 (2022). <https://www.insst.es/documents/94886/566858/NTP+1173+Modo+de+trabajo+para+la+evaluaci%C3%B3n+de+puestos+de+trabajo+en+oficina.+M%C3%A9todo+ROSA.pdf>

Instituto Nacional de Seguridad y Salud Ocupacional. (1997). Musculoskeletal disorders and workplace factors. A critical review of epidemiologic evidence for work-related musculoskeletal disorders of the neck, upper extremity, and low back. U.S. Department of Health and Human Services, Public Health Service, Centers for Disease Control and Prevention, National Institute for Occupational Safety and Health. <https://doi.org/10.26616/NIOSHPUB97141>

Instituto Sindical de Trabajo, Ambiente y Salud. (2019, diciembre). Ergonomía laboral Conceptos generales. <https://istas.net/sites/default/files/2019-12/M1.Ergonom%C3%A1Da.Conceptos%20generales.pdf>

Isusi, I., Corral, A., Durán, J., De Kok, J., & Snijders, J. (2020, julio 12). Preventing musculoskeletal disorders in a diverse workforce: Risk factors for women, migrants and LGBTI workers | Safety and health at work EU-OSHA. European Agency for Safety and Health at Work. <https://osha.europa.eu/en/publications/preventing-musculoskeletal-disorders-diverse-workforce-risk-factors-women-migrants-and>

Jorquera, C., & Cancino, J. (2012). Ejercicio, Obesidad y Síndrome Metabólico. *Revista Médica Clínica Las Condes*, 23(3), 227-235. [https://doi.org/10.1016/S0716-8640\(12\)70305-X](https://doi.org/10.1016/S0716-8640(12)70305-X)

Jurado, P. C. J. (2020). Trastornos musculoesqueléticos por posturas forzadas en personal administrativo, usuario de pantallas de visualización de datos, en una institución hospitalaria. 1-7.

Kuorinka I., Jonsson B., Kilbom A., Vinterberg H., Biering-Sørensen F., Andersson G., & Jørgensen K. (1987). Standardised Nordic questionnaires for the analysis of musculoskeletal symptoms. 18(3), 233-237. [https://doi.org/10.1016/0003-6870\(87\)90010-x](https://doi.org/10.1016/0003-6870(87)90010-x).

López-Aragón, L., López-Liria, R., Callejón-Ferre, Á.-J., & Gómez-Galán, M. (2017). Applications of the Standardized Nordic Questionnaire: A Review. *Sustainability*, 9(9), 1-42. <https://doi.org/10.3390/su9091514>

Morán, J. C. V., Molina, I. T. B., Porro, E. M., & Leon, E. C. C. (2020). Evaluación ergonómica mediante el método ROSA en docentes con teletrabajo de la UTEQ, 2020. *Ingeniería e Innovación*, 8(22), Art. 22. <https://doi.org/10.21897/23460466.2330>

Natarén, J. J., & Noriega, E. M. (2004). Los trastornos musculoesqueléticos y la fatiga como indicadores de deficiencias ergonómicas y en la organización del trabajo. *Salud de los Trabajadores*, 12(2), 27-41.

Oficina Internacional del Trabajo. (2019). Seguridad y salud en el centro del futuro del trabajo: Aprovechar 100 años de experiencia. Organización Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_686762.pdf

Ordóñez, C., Gómez, E., & Calvo, A. P. (2016). Desórdenes músculo esqueléticos relacionados con el trabajo. *Revista Colombiana de Salud ocupacional*, 6(1), 27-32.

Organización Internacional del Trabajo. (2010, enero 1). Lista de enfermedades profesionales (revisada en 2010). Identificación y reconocimiento de las enfermedades profesionales: Criterios para incluir enfermedades en la lista de enfermedades profesionales de la OIT (SST 74) [Libro]. Organización Internacional del Trabajo. http://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/resources-library/publications/WCMS_150327/lang--es/index.htm

Organización Mundial de la Salud. (2021, febrero 8). Trastornos musculoesqueléticos. Organización Mundial de la Salud. <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/musculoskeletal-conditions>

Pacífico, S. (2016). Trastornos musculoesqueléticos vinculados al trabajo en el cribado mamográfico. *Imagen Diagnóstica*, 7(2), 68-71. <https://doi.org/10.1016/j.imadi.2015.06.001>

Stefano, P. (2015). Work-related musculoskeletal disorders in mammography screening. 7(2), 68-71. <https://doi.org/10.1016/j.imadi.2015.06.001>.

Unión Sindical Obrera. (2020, octubre 26). TME, enfermedades musculares y huesos: Prevención en sedentarismo. Sindicato USO. <https://www.uso.es/trastornos-musculoesqueleticos-enfermedades-musculares-y-de-huesos-prevencion-en-sedentarismo/>

Yang, Y., Zeng, J., Liu, Y., Wang, Z., Jia, N., & Wang, Z. (2022). Prevalence of Musculoskeletal Disorders and Their Associated Risk Factors among Furniture Manufacturing Workers in Guangdong, China: A Cross-Sectional Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(21), Art. 21. <https://doi.org/10.3390/ijerph192114435>

BILLETAS MÓVILES, MEDIO DE PAGO ALTERNATIVO PARA MINORISTAS EN PANDEMIA

MOBILE WALLETS, AN ALTERNATIVE MEANS OF PAYMENT FOR RETAILERS IN PANDEMIC

Janet Natalia Mendoza Rojas

mendezarejasjanet@gmail.com

Universidad Nacional San Luis Gonzaga- Perú.

Roberto de la Cruz Huaman

huamanrdc@gmail.com

Universidad Nacional San Luis Gonzaga- Perú.

Uldarico Canchari Vásquez

ucanchariv@gmail.com

Universidad Nacional San Luis Gonzaga- Perú.

José Abel Motta Dueñas

joseabelmotta@gmail.com

Universidad Nacional San Luis Gonzaga- Perú.

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

El Covid 19 obligó un traslado a la virtualidad adquiriendo un papel relevante el uso de medios virtuales como las billeteras digitales, para evitar interrupciones en el intercambio económico. Se planteó como objetivo, determinar el impacto de la inclusión del uso de las billeteras móviles como medios de pago, desde la perspectiva de empresarios dueños de negocios minoristas formales de la provincia de Ica, durante el año 2021. Una muestra de 385 empresarios aplicó un cuestionario elaborado sobre algunos de los factores que miden el nivel de adopción a la tecnología. El 64,9 % de los empresarios minoristas presentaron una actitud positiva frente al uso de las billeteras móviles, el 57 % se considera satisfecho con su uso, reconoce que se trata de un sistema eficiente y eficaz. Las billeteras móviles son actualmente la alternativa para avanzar hacia la inclusión financiera global, donde personas de bajos ingresos, ubicadas en zonas poco desarrolladas, pueden optar para realizar sus transacciones económicas.

Palabras clave: Pago móvil, billeteras móviles, dinero electrónico, Perú

Abstract

Covid 19 forced a move to virtuality, acquiring a relevant role the use of virtual media such as digital wallets, to avoid interruptions in the economic exchange. The objective was to determine the impact of the inclusion of the use of mobile wallets as a means of payment, from the perspective of business owners of formal retail businesses in the province of Ica, during the year 2021. A sample of 385 entrepreneurs applied a questionnaire elaborated on some of the factors that measure the level of technology adoption. 64.9% of retail entrepreneurs had a positive attitude towards the use of mobile wallets, 57% are satisfied with their use, and recognize that it is an efficient and effective system. Mobile wallets are currently the alternative to advance towards global financial inclusion, where low-income people, located in underdeveloped areas, can opt to carry out their economic transactions.

Keywords: Mobile payment, mobile wallets, electronic money, Peru.

Introducción

A principios del mes de marzo del año 2020 la Organización Mundial de la Salud (OMS), declara pandemia a la enfermedad denominada Coronavirus (Covid-19) obligando a muchos países a la implementación de estados de emergencia, como condiciones de aislamiento y confinamiento en los hogares, con el fin de disminuir los aforos en ambientes cerrados, a fin de controlar al menos en parte, la transmisión del virus, ya que produjo una tasa bruta de mortalidad alrededor del 3 % a nivel mundial, causando una crisis sanitaria (Sutta, Román y Huanca, 2021). Con el confinamiento, inicialmente sobrevino el cierre de instituciones gubernamentales, centros educativos y diversidad de comercios, en todos los niveles y posteriormente de forma progresiva, se pasó de la presencialidad a la virtualidad en aspectos de la rutina diaria como las compras, el aprendizaje, el ocio, entre otras actividades.

De un momento a otro, la pandemia de la enfermedad del Covid-19 y sus posteriores variantes, en concordancia con las medidas adoptadas por diversos gobiernos, aceleraron la transición a la transformación digital, obligando a quienes no tenían acceso o conocimiento, a adquirirlo de forma rápida, transformando las actividades cotidianas de forma profunda. De hecho, el Organismo Regulador de la Inversión Privada en Telecomunicaciones del Perú (OSIPTEL), reportó para el 2020 un incremento del tráfico de datos del 9 al 21 % en redes móviles, y entre el 30 y 36 % en el uso de internet en redes fijas (Redacción EC, 2020). Si bien buena parte de este incremento puede deberse a la demanda de virtualidad por parte de las necesidades familiares, también esta incidencia involucra a las empresas y emprendimientos que comienzan a diversificar su oferta usando el internet, las redes y los distintos dispositivos electrónicos.

Esta circunstancia ha sido transversal a los distintos bienes y servicios ofrecidos, gracias también a la masificación del acceso a internet y a las tecnologías, en concomitancia con el aumento del e-commerce (comercio electrónico) producto de la pandemia; referido a pequeñas empresas y personas naturales que trasladaron su oferta a la virtualidad, ejemplo de ello, el auge de los servicios de entrega a domicilio (delivery) y la momentánea y obligada desaparición de largas y tediosas colas en las agencias y oficinas de las instituciones financieras, entre otras actividades. En el desarrollo adecuado de este proceso de traslado a la virtualidad, el uso de tarjetas de crédito y medios virtuales como las billeteras digitales, adquirieron un papel relevante, para que no hubiese interrupciones en el intercambio económico, además que contribuyeron a preservar las prerrogativas de salvaguarda durante los tiempos de cuarentena.

En el territorio peruano, particularmente la inclusión de billeteras digitales ha simplificado y agilizado diversidad de procesos engorrosos cotidianos de índole financiera, se observa que cualquier persona con un dispositivo tecnológico, acceso a internet y una aplicación, puede realizar una serie de transacciones en cualquier zona del país, en cualquier momento,

de una forma que se percibe rápida y sencilla de hacer. En la provincia de Ica, del departamento homónimo, en particular, no ha sido ajena a esta realidad, comenzando a realizar sus operaciones interbancarias a través de distintas aplicaciones de la banca peruana, negocios que se dedican a la venta de bienes y prestaciones de servicios que realizan sus compras de insumos, ventas de productos y transacciones pequeñas usando diversas billeteras móviles como Plin , Yape , Tunki o Lukita .

En la provincia de Ica se reconoce la existencia de una gran diversidad de negocios minoristas formales y muchos otros que operan en la informalidad, situación que motivó como objetivo de este estudio, determinar el impacto de la inclusión del uso de las billeteras móviles como medios de pago, desde la percepción de empresarios de negocios minoristas formales de la provincia de Ica, durante el año 2021.

1.1 De pago móvil a billetera móvil

Los pagos móviles aparecieron a finales de los noventa, siendo definidos como cualquier pago en el que un dispositivo móvil, como un teléfono o cualquier otro, sea capaz de conectarse a redes de comunicación móvil para iniciar, autorizar y confirmar una transacción comercial (Magnier-Watanabe, 2014). Desde ese momento se estimó una proyección en aumento en la que eventualmente se reemplazaría al efectivo, actualmente se supera en más de 6000 millones de suscriptores, y es considerado uno de los avances tecnológicos de mayor impacto en la historia (O'Dea, 2018). Sin embargo, la tasa de penetración de los teléfonos inteligentes aun es menor al 70% en muchos países, y el nivel de adopción a la modalidad de pago móvil, no depende del grado de desarrollo del país, reportándose por ejemplo para Estados Unidos, al 2018, que solo un 15 % de suscriptores emplea los sistemas de pago móvil en puntos de venta, siendo uno de los países, junto a china, que en mayoría reportan mayor uso de telefonía móvil y transacciones electrónicas (O'Dea, 2018; Repace y Roy, 2018). Situación que en cierto modo demarca la existencia de ciertos factores que inciden en la confianza de los usuarios, entre las variables de mayor influencia diversos estudios reportan: la facilidad de uso, utilidad percibida, condiciones facilitadoras, actitud hacia el uso, capacidad de control y riesgo percibido, valor percibido, seguridad y privacidad percibida, la influencia social, la confianza, intención de comportamiento, rendimiento, y la influencia de la expectativa del esfuerzo sobre la intención; variables que inciden sobre la adopción de aceptación, e intención de uso, o actitud, frente a innovaciones tecnológicas como el pago móvil (Amoroso y Magnier-Watanabe, 2012; Aydin y Burnaz, 2016; Chhonker, Verma, Kar y Grover, 2018).

Los instrumentos de pago móviles entran en la categoría de dinero electrónico, que incluye todos los instrumentos de pago que no son en efectivo ni en papel como las tarjetas de plástico y las transferencias directas y todas las transacciones monetarias a través de canales electrónicos. A diferencia de las tarjetas de débito o crédito, las transacciones con monedero

electrónico se realizan fuera de línea, sin la participación directa de los intermediarios.

financieros y la carga de los altos costes fijos de estas instituciones (Amoroso y Magnier-Watanabe, 2012). Ahora bien, una billetera móvil, es un tipo de monedero electrónico que realiza transacciones utilizando un dispositivo móvil, y su creación estuvo dirigida principalmente a aquellas personas que no tienen una cuenta bancaria, de forma que las funciones como el depósito o retiro de dinero en efectivo en las billeteras, se lleva a cabo a través de redes de distribución de simple y cómoda expansión. Esta innovación tecnológica fue considerada exitosa en la medida que el número de personas que cuenta con un teléfono inteligente es mucho mayor que las personas que tienen cuentas bancarias (Amoroso y Magnier-Watanabe, 2012; Heredia, 2013).

La inclusión de este tipo de servicios, requiere de la aprobación del sistema bancario y del establecimiento de normativas o reglamentos del servicio, que le permiten al teléfono móvil la calidad de monedero con dinero digital, junto a medidas de seguridad como el hecho de que en el dispositivo no quede el registro de la transacción, solo en el banco y llevándose a cabo todo el proceso a través de un número. Sin embargo, también en muchos países hay variantes de billeteras móviles, las cuales no requieren del respaldo de una institución financiera, solo que sus usuarios recarguen un determinado saldo que permita la cancelación de los consumos (Heredia, 2013). Al respecto, Van Hove (2021) señala que los monederos móviles han tenido un impacto positivo en el crecimiento de los negocios, hay una complementariedad entre los diferentes medios de pago que impulsa el tráfico minorista, atrayendo nuevos clientes, pequeños negocios y emprendimientos.

Por otra parte, muchas billeteras móviles limitan sus operaciones a una función concreta, estas suelen representar plataformas en estructuras de mercado estrechas y de dos caras, las cuales buscan incorporar a gran cantidad de socios con alto valor de marca (calidad de los socios), y son precisamente estos socios, los que conforman el diseño de bienes y servicios que ofrecen las aplicaciones de billeteras móviles, de aquí que estas dependan de sus socios, para cumplir con los compromisos y satisfacer las demandas de los clientes (Buchinger, Ranaivoson y Ballon, 2015).

1.2 Adopción de la tecnología

La disposición o actitud que tenga una persona a hacia cualquier nuevo avance en tecnología de la información, probarla o utilizarla, refleja la capacidad de innovación personal que tiene como individuo; así, a medida que una persona está abierta a la innovación, se le fomenta más curiosidad y está dispuesto a probar cosas nuevas. En este contexto, los servicios de pago móvil, pueden ser considerados en un inicio, como un producto de servicio, con tecnología novedosa y frente a ellos se adopta una actitud positiva que conlleva a la intención de uso de los mismos (Aydin y Burnaz, 2016).

En la literatura se encuentran diversidad de estudios, que se basan en la aplicación de modelos que permiten comprender y explicar las actitudes y el comportamiento para la adopción de la tecnología, como: la teoría de la acción razonada (TRA, Theory of Reasoned Action), en 1975 de Martín Fisbein e Icek Ajzen, que valora el rendimiento de una persona a partir de sus evaluaciones positivas o negativas al realizar un comportamiento (creencias) y las influencias percibidas del medio que los rodea (normas subjetivas); modelo de aceptación de la tecnología (TAM, Technology Acceptance Model) en 1989 por Fred Davis y colaboradores, que explica el comportamiento de adopción de las tecnologías de la información basadas en los constructos de utilidad y la facilidad de uso percibida; la teoría del comportamiento planificado (TPB, Theory of Planned Behaviour), desarrollada por Icek Ajzen en 1991, como una extensión de la TRA que ayuda a determinar la intención de comportamiento en base a tres componentes: la actitud, la norma subjetiva y el control conductual percibido; y la teoría unificada de aceptación y uso de la tecnología (UTAUT, Unified Theory of Acceptance and Use of Technology) y su versión ampliada UTAUT-2 del 2003 por Venkatesh y colaboradores, que contribuye a predecir la intención de uso y comportamiento de adopción de tecnología, basada en los componentes de las teorías TRA, TAM y TPB, en la que se proponen como factores determinantes: la expectativa de rendimiento, expectativa de esfuerzo, influencia social y condiciones facilitadoras (Aydin y Burnaz, 2016; Phutela y Altekar, 2019).

En este sentido, se ubican estudios que buscan explicar o predecir el comportamiento de los consumidores hacia la aceptación de la tecnología referida principalmente por la intención de uso específicamente el pago móvil o uso de billeteras electrónicas, considerando como los constructos más influyentes, facilidad y utilidad de uso y la actitud hacia el uso; los cuales en conjunto miden la tendencia del consumidor a utilizar estos dispositivos y herramientas digitales (Amoroso y Magnier-Watanabe, 2012). Autores que, si bien definen los constructos mencionados, desde la perspectiva del cliente, en este estudio se busca observar cómo se relacionan desde la perspectiva de otro tipo de usuario, el vendedor, es decir, el proveedor del bien o servicio, el dueño del negocio o pequeño comercio que adquiere grandes volúmenes de productos a mayoristas o fabricantes y los ofrece al consumidor final; por lo que se plantean definiciones de estos constructos, guardando la similitud pero desde otro punto de vista dirigidos al vendedor. Al respecto, se consideran algunas de las definiciones señaladas por autores como Amoroso y Magnier-Watanabe (2012), Aydin y Burnaz (2016) y Phutela y Altekar (2019).

La facilidad de uso percibida, se refiere al grado en que un individuo cree que el uso de un determinado sistema no supone ningún esfuerzo físico ni mental, variable que ha demostrado influye directamente en el uso, tiene un impacto en la utilidad percibida y la actitud hacia el uso. Por otra parte, el término de condiciones facilitadoras, refieren a las creencias relacionadas con la accesibilidad al recurso, que en este caso incluyen

la red de servicios que proporcionan los operadores de servicios (las aplicaciones) y el dispositivo móvil que se conecta a dicha red.

La utilidad percibida, refiere a las creencias del individuo en el proceso de la toma de decisión, el individuo cree que, utilizando el sistema en concreto, mejora su rendimiento. Es un constructo basado en la teoría de la expectativa, ya que el individuo cree que al usar determinado sistema su rendimiento laboral mejora, los autores reportan su asociación significativa y positiva con la facilidad de uso, condiciones facilitadoras, actitud hacia el uso, valor percibido y uso real.

Así, la actitud hacia el uso, viene a ser el sentimiento positivo o negativo que lleva al individuo finalmente a realizar un comportamiento en particular, así pues, estudios reportan su asociación positiva con: la facilidad y utilidad de uso percibida, condiciones facilitadoras, valor percibido, confianza, seguridad y privacidad, y el uso real; y asociación negativa con el riesgo percibido.

El valor percibido, son los beneficios, la calidad, la utilidad del sistema que compensa lo que se sacrifica al utilizar dicho sistema, como los costos, relacionados con las transacciones, su precio, la oportunidad, tiempo y esfuerzo. Los estudios reportan su asociación positiva con la satisfacción e intención de uso.

La confianza, es el constructo referido a la creencia que tiene un usuario frente al proveedor del servicio, según sus expectativas respecto del servicio mismo, esta influye en el comportamiento del usuario cuando su entorno es incierto, como la percepción que se tiene de los procesos electrónicos basados en internet. Así, esta variable se asocia con la intención de uso y predice el uso real.

Ahora bien, se encuentra también y de mucha relevancia, los constructos como la seguridad y privacidad percibida, que se relacionan con la confianza en el sistema, a razón de problemas con: la autenticación, datos que se intercambian durante la transacción; la confidencialidad, datos que solo lo ven los usuarios previstos; la integridad de los datos, exactitud durante la transacción; la recopilación de datos, nivel de información que recoja el sistema en cuestión; acceso a los datos, grado de restricción a la información del usuario; usos secundario de los datos, cuando la información puede ser empleada para otros fines.

Metodología

2.1 Diseño

Se realizó un estudio de enfoque cuantitativo tipo exploratoria, descriptiva y transversal, en la población de negocios minoristas ubicados en el casco urbano de la provincia de Ica, del departamento de Ica Perú. Reconociendo la existencia de más un millar de empresas minoristas, mediante un muestreo,

aleatorio simple, se trabajó con una muestra de 385 empresarios, dueños de negocios minoristas con puestos fijos y de empresas reconocidas por la autoridad subnacional correspondiente, adscrita al Ministerio de Economía y Finanzas, tomando en cuenta la ecuación para cálculo de muestra, aquella que considera el universo infinito:

$$n = z^2 pq / e^2,$$

donde n es el número de muestra; z, el nivel de confianza correspondiente al 95% (1,96); p y q, los porcentajes de población que tienen y no tienen el atributo (50 % cada uno) y e, el error máximo de estimación aceptado (5%).

Los empresarios que conformaron la muestra, fueron abordados en sus respectivos negocios y aceptaron completar una encuesta sobre el uso y algunos de los factores que miden el nivel de adopción a la tecnología, en este caso las billeteras electrónicas como medio de pago.

Se elaboró como instrumento, un cuestionario estructurado de 20 ítems con respuestas cerradas en escala de Likert de tres puntos, que, según la afirmación planteada, las respuestas se orientaban a seleccionar: nunca, a veces, frecuentemente; o, de acuerdo, indiferente, en desacuerdo; o si, no y no sabe. Los ítems se enfocaron para la identificación de la inclusión y el impacto del uso de las billeteras móviles como medios de pago, orientado a establecer desde la percepción de los empresarios, el estatus con respecto a los constructos que explican el comportamiento hacia la aceptación de la tecnología, como: la actitud hacia el uso, visualizando la importancia de trabajar con este tipo de aplicativos (2 ítems); facilidad y utilidad de uso percibidas (2 ítems); confianza, seguridad y privacidad, relacionadas con el conocimiento y aplicación sobre las normativas o reglamentos y su legitimidad (7 ítems); el valor percibido, en relación con la eficiencia, eficacia y la satisfacción (3 ítems); la intención de uso, tomando en cuenta planeación de metas y objetivos (2 ítems); y el uso real, considerando el cumplimiento de los objetivos planteados (2 ítems). El cuestionario, estaba dividido en dos partes, en el que la primera incluía los datos de identificación del comercio, como nombre, si posee registro, y el sector al que está orientado, ofertando bienes, servicios, o si es de modalidad mixta.

Se llevó a cabo el análisis de los datos, trasladando los mismos a hojas de cálculo Excel y fueron procesados por estadística descriptiva, mediante la distribución porcentual de los atributos valorados y se expresaron en gráficos de barra y radial.

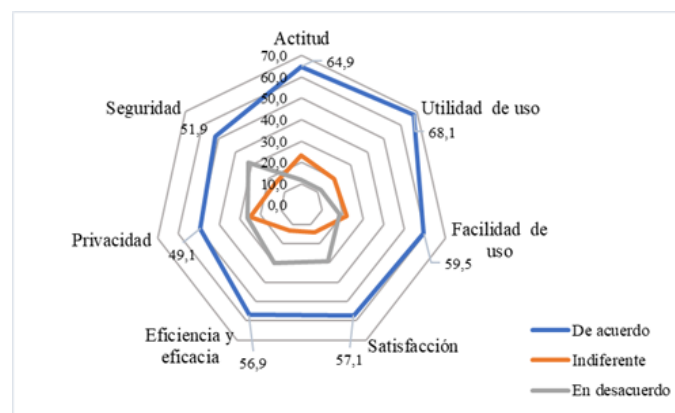
Para la realización de este trabajo se contó con la aprobación, aceptación y participación voluntaria de los empresarios minoristas de la provincia de Ica, al firmar un consentimiento informado en el que se expresa el compromiso de confidencialidad de los datos recogidos, los cuales se utilizarán exclusivamente para el estudio.

Resultados

De los empresarios minoristas del casco urbano de la provincia de Ica, que participaron en el estudio, en un 58,2 % (n=224) pertenecían al sector comercio en la venta de bienes de consumo, como alimentos, ropa, artículos eléctricos, entre otros; el 32,7 % (n=126) en negocios dedicados al sector de servicios, muchos de ellos subcontratando a terceros para llevar a cabo diversas actividades, como restaurantes, reparación de electrodomésticos, carpintería, etc.; y el 9,1 % (n=35) restante grupo menos representado, señalaron dedicarse a una modalidad mixta, en la que si bien pueden vender algún producto, igualmente ofrecen servicios, como ejemplo salones de bellezas o peluquerías, en las que se ofertan tanto los servicios de corte de cabello, como la venta de productos para el cuidado del cabello y la piel; o ferreterías, en las que se venden herramientas o materiales de construcción y se ofertan diversidad de servicios de reparación como plomería y electricidad; etc.

En relación a los constructos que explican el comportamiento de los usuarios de tecnología, se observó que el 64,9 % (n=250) de los empresarios minoristas presentan una actitud positiva frente al uso de las billeteras móviles (Figura 1), más del 50 % reconoce las ventajas de su uso y practicidad. El 56,9 % (n=219) consideró que se trata de un sistema eficiente y eficaz, manifestando un 57 % (n=220) satisfacción por el servicio recibido. Ahora bien, unos puntos por debajo, 49,1 % (n=189) y 51,9 % (n=200) pero aun siendo mayoría, identifican a este tipo de sistemas como seguros, los cuales le brindan la objetividad requerida a sus transacciones.

Figura 1. Perspectiva de uso de las billeteras móviles

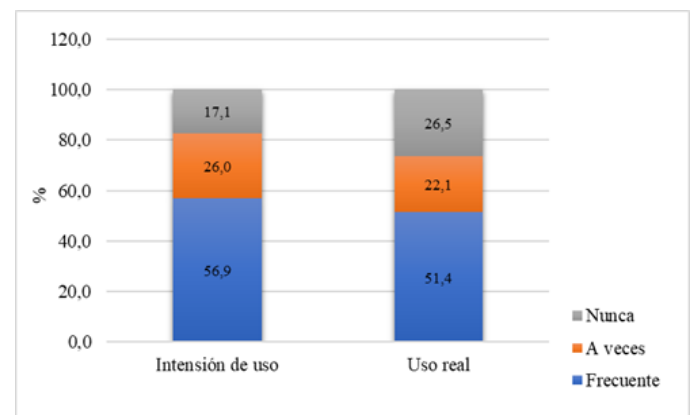


Fuente: Elaboración propia con datos del estudio.

A los empresarios se les preguntó acerca de los objetivos o metas que se plantean, para la mejora del rendimiento en sus empresas con respecto al uso de las billeteras móviles y si en base a su experiencia han alcanzado o logrado sus objetivos con su uso, a fin de valorar la intención de uso, así como el uso real de estas aplicaciones, observándose alrededor del 43 % (n=166) y 48,6 % (n=187) de los encuestados, respondieron las escalas “a veces” y “nunca”, respectivamente (Figura 2).

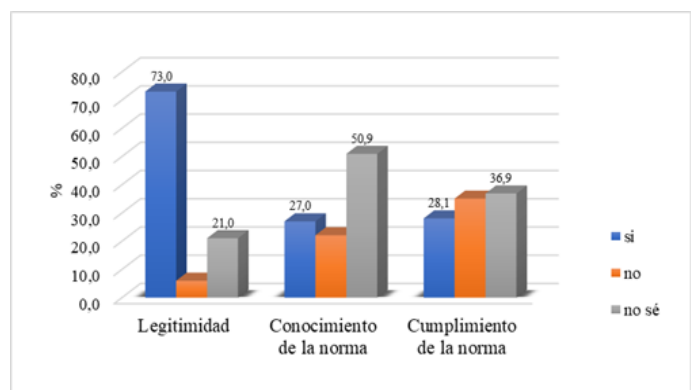
Ahora bien, la figura 3 muestra la percepción de los empresarios con respecto a la legitimidad y existencia de normas o reglamentos que regulen las actividades del dinero electrónico, considerando que casi la mitad no está aún dispuesta a aceptar este tipo de sistema como medio de pago. Y, al respecto se observa que un 73 % (n=281) considera que estos aplicativos se rigen por una serie de normas, pero el 71,94 % (n=277) al responder las escalas “no” y “no sé”, tienen la percepción que no se cumplen dichas normativas, y solo un 49,9 % (n=189), señaló conocer del todo o al menos parcialmente, cuáles son las normas que deben seguirse en lo que respecta al manejo del dinero electrónico.

Figura 2. Intención y uso real de las billeteras móviles



Fuente: Elaboración propia con datos del estudio.

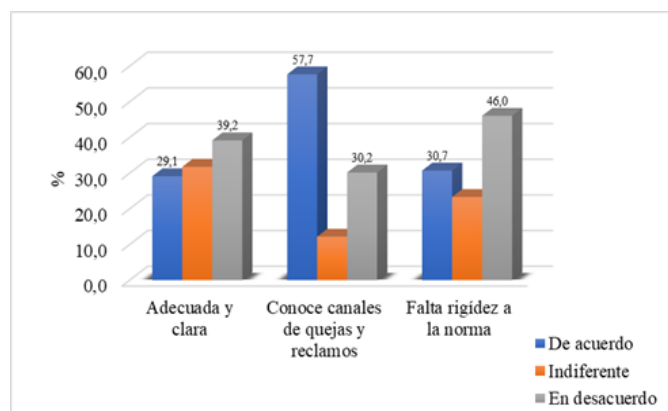
Figura 3. Conocimiento de la norma al respecto del comercio electrónico



Fuente: Elaboración propia con datos del estudio.

La figura 4, por otra parte, muestra la opinión de aquellos empresarios que manifestaron conocer las normativas, sobre algunas características de la misma, observándose que el 39 % (n=74) considera que no se expresan claramente y no están adecuadas a su realidad en provincia, pero más del 50 % sabe a dónde acudir en casos de robos o estafas y el 46 % (n=87) considera que no requiere la adición de normativas que conlleven a más restricciones.

Figura 4. Opinión sobre la normativa del comercio electrónico



Fuente: Elaboración propia con datos del estudio.

Discusión

El informe de la Gerencia Central de Administración de la Sucursal Huancayo del Banco Central de Reserva del Perú, en la región de Ica, mayoritariamente la estructura empresarial la conforman micro y pequeña empresa. De acuerdo con el Ministerio de la Producción, para el 2019 se estiman alrededor de 61522 empresas formales, que luego a consecuencia de las restricciones impuestas por la pandemia del Covid 19, disminuyó a 46881 empresas, de las cuales el 96 % corresponden a microempresas y el 3,4 % a pequeñas empresas (Callupe y Carrasco, 2021).

En la fase de recuperación, surge como alternativa el empleo de billeteras móviles para promover el desarrollo de las actividades financieras en muchos de los negocios, a este respecto de acuerdo con los encuestados, entre el 60 y 65 % mostraron una actitud positiva hacia el uso de este tipo de aplicaciones manifestando que son avances tecnológicos que ofrecen diversidad de beneficios entre las cuales, el ahorro de tiempo. Ahora bien, cabe destacar, que, entre el 11 y 32 % calificó “en desacuerdo” con respecto al uso de las billeteras móviles, dudando específicamente de la eficiencia, eficacia, seguridad y privacidad del sistema, por lo que puede inferirse que al menos un 32 % de los empresarios no siente confianza en el uso de estas aplicaciones.

Esta situación se observa igualmente, cuando se indaga la intención de uso, así como el uso real, con respecto a las metas que se plantean, para la mejora del rendimiento en sus empresas utilizando las billeteras móviles, y si han alcanzado o logrado sus objetivos con su uso, un 43 y 48,6 % de los encuestados, respondieron las escalas “nunca” o “a veces”, respectivamente; lo que refleja aún, una gran parte de la población de provincia no tiene suficiente confianza para manejar dinero electrónico. Efectivamente se trata de negocios que no disponen tampoco de puntos de venta, aceptando solo efectivo e incluso en muchos casos hasta disponen de letreros en los que se exige “pagar con sencillo”.

Lo que explica la desconfianza, es que alrededor de un 50 % manifiesta no conocer la normativa que le da soporte y seguridad a este tipo de transacciones, y de los que dicen conocerla, el 39% señala que no es clara, ni precisa, y tampoco perciben que esté acorde a su realidad de provincia. Resultados que demarcan el poco accionar gubernamental para la instauración de la divisa virtual, posiblemente por la escasa promoción de los instrumentos normativos que dan soporte y que regulan esta actividad, otorgándole poca relevancia para el proceso de desarrollo de la región. Esto coincide, con observaciones previas en que los factores de confianza y utilidad percibida influyen significativamente en la intención de comportamiento, en este caso la adopción de utilizar un monedero móvil (Amoroso y Magnier-Watanabe, 2012; Aydin y Burnaz, 2016; Tun, 2020).

Si bien, la mayoría de los estudios están basados en la percepción de los consumidores, sin embargo, pueden ser extrapolables comparativamente con los resultados obtenidos en esta investigación, ya que se trata de personas que llevan adelante emprendimientos, desarrollando microempresas, y al ser minoristas, también son consumidores, pues adquieren productos al mayor para luego revender al consumidor final. En este sentido, de estudios en la India, en usuarios de monederos móviles se ha observado el impacto significativo que ejerce en la adopción del monedero móvil, el nivel educativo sobre el uso y la satisfacción; asimismo, el efecto de rasgos como la edad y el género, sobre la intención de uso y el uso real, reportándose por ejemplo, un mayor uso entre personas de 21 a 40 años de edad, con respecto a los mayores de 50 años; así como que es más utilizado por hombres que mujeres (Jaiswal, Kaushal, Mohan y Thaichon, 2022; Nanda, 2019; Singh y Rustagi, 2018).

Por otra parte, del estudio de Tun (2020) desde la perspectiva de los proveedores de servicios financiero, en Birmania, observaron que los factores como la calidad del servicio, la satisfacción del usuario, las condiciones facilitadoras y la influencia social no influyen significativamente, en la adopción del monedero móvil, señalando al respecto, la importancia que tienen este tipo de estudios para los directores de marketing y de desarrollo de negocios al momento de formular estrategias para lograr posicionar la billetera móvil en una población determinada de usuarios, con el fin de adquirir más clientes.

En este estudio, a pesar de lo discutido, indudablemente en cuanto a las percepciones propias y del entorno respecto a la disrupción por la virtualidad en los intercambios económicos, independientemente del contexto, existe una tendencia positiva a reconocer no sólo la aceptación de las billeteras virtuales, sino que probablemente estas perduren más allá de la existencia de una pandemia u otra circunstancia similar que obligue a la dinámica virtual, apareciendo la necesidad que desde el estado se fomente el desarrollo de regulaciones y masificación de la información que respecta a la economía virtual y el dinero electrónico.

Conclusiones

El 64,9 % de los empresarios minoristas de la provincia de Ica, presentaron una actitud positiva frente al uso de las billeteras móviles, el 57 % se considera satisfecho con su uso, reconoce que se trata de un sistema eficiente y eficaz. Sin embargo, hay que destacar que el 43 % y el 48 % de ellos, aún no tienen clara una intención de uso, ni mucho menos la utilizan reflejando que aún, una gran parte de la población de provincia no tiene suficiente confianza para manejar dinero electrónico.

No obstante, la inclusión de las billeteras móviles o virtuales ha permitido, al país, avanzar hacia la inclusión financiera global, donde las personas de menores ingresos y ubicadas en zonas menos desarrolladas o alejadas de las ciudades, pueden optar con una alternativa accesible y sencilla de manejar, para hacer sus transacciones como recibir dinero y pagar bienes y servicios sin necesidad de trasladarse a una entidad financiera o adquirir punto de venta. Lo que permite considerar, en este contexto, que la pandemia del Covid 19, de alguna manera se convirtió en el motor que impulsa a los ciudadanos a mirar otras alternativas, a creer, y a confiar en la tecnología.

La sociedad, en términos generales está sufriendo cambios que buscan la conveniencia y comodidad, en este sentido la inclusión de las billeteras móviles ofrece un ambiente muy conveniente para la realización de las transacciones sin dinero en efectivo, viéndose como un sistema de pago digital extremadamente cómodo y de fácil acceso. Su adopción está creciendo, paralelamente a la adquisición y suscripción de teléfonos inteligentes, los cuales, si bien inicialmente eran un lujo, actualmente, al menos en las grandes ciudades, es una necesidad. Los mismos consumidores irán ejerciendo la presión necesaria para el intercambio económico; asimismo, irán apareciendo más aplicaciones para teléfonos inteligentes, con nuevas ventajas, se va definiendo el apoyo gubernamental, y eventualmente, aquellos más reticentes irán adoptando el avance tecnológico.

Referencias bibliográficas

Amoroso, D. L., & Magnier-Watanabe, R. (2012). Building a research model for mobile wallet consumer adoption: the case of mobile Suica in Japan. *Journal of theoretical and applied electronic commerce research*, 7(1), 94-110. <https://doi.org/10.4067/S0718-18762012000100008>

Aydin, G., & Burnaz, S. (2016). Adoption of mobile payment systems: A study on mobile wallets. *Journal of Business Economics and Finance*, 5(1), 73-92. <https://doi.org/10.17261/pressacademia.2016116555>

Buchinger, U., Ranaivoson, H. & Ballon, P. (2015). Mobile Wallets' Business Models: Refining Strategic Partnerships. *Organizacija*, 48(2), 88-98. <https://doi.org/10.1515/or-ga-2015-0011>

Callupe, F., & Carrasco, S. (2021). Caracterización del departamento de Ica. Gerencia Central de Administración, Departamento de Estudios Económicos de la Sucursal Huancaayo del BCRP. p.15. Recuperado de: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Sucursales/Huancaayo/ica-caracterizacion.pdf>

Chhonker, M. S., Verma, D., Kar, A. K., & Grover, P. (2018). m-commerce technology adoption: Thematic and citation analysis of scholarly research during (2008-2017). *The Bottom Line*, 31(3/4), 208-233. <https://doi.org/10.1108/BL-04-2018-0020>

Heredia, Z. (2013). La revolución de la billetera móvil. *Fides et Ratio-Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 6(6), 11-14. Recuperado el 25 abril de 2022 de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2071-081X2013000100002&script=sci_arttext

Jaiswal, D., Kaushal, V., Mohan, A., & Thaichon, P. (2022). Mobile wallets adoption: pre-and post-adoption dynamics of mobile wallets usage. *Marketing Intelligence & Planning*, 40(1). <https://doi.org/10.1108/mip-12-2021-0466>

Magnier-Watanabe, R. (January 6-9, 2014). An institutional perspective of mobile payment adoption: The case of Japan. In 47th Hawaii International Conference on System Sciences. 1043-1052. Waikoloa, HI, USA. <https://doi.org/10.1109/HICSS.2014.136>

Nanda, A. (2019). Consumers' Intention to use Mobile Wallets. *AIMS International Journal of Management*, 13, 143. <https://doi.org/10.26573/2019.13.2.4>

O'Dea, S. (2022). Number of smartphone subscriptions worldwide from 2016 to 2027. Statista, Technology & Telecommunications. Recuperado el 25 abril de 2022 de <https://www.statista.com/statistics/330695/number-of-smartphone-users-worldwide/>

Phutela, N., & Altekhar, S. (2019). Mobile wallets in India: A framework for consumer adoption. *International Journal of Online Marketing*, 9(2), 27-38. <https://doi.org/10.4018/IJOM.2019040103>

Redacción EC (22 de marzo de 2020). Osiptel: uso excesivo de aplicativos como YouTube o Tik Tok pueden saturar la red móvil. *El Comercio*. Recuperado el 25 abril de 2022 <https://elcomercio.pe/economia/peru/coronavirus-peru-osiptel-uso-excesivo-de-apps-como-youtube-o-tik-tok-pueden-saturar-la-red-movil-covid-19-cuarentena-nndc-noticia/>

Repace J. & Roy R. (2018). Mobile POS: Moving the Needle in Mobile Payments. IPSOS. Recuperado el 25 abril de 2022 de <https://www.ipsos.com/en/knowledge/customer-experience/moving-the-needle-in-mobile-payments>

Singh, A., & Rustagi, P. (2018). Impact Based Study on Mobile Wallets in India. *Ramanujan International Journal of Business and Research*, 3(1), 67–92. <https://doi.org/10.51245/rijbr.v3i1.2018.114>

Sutta, L. D. H., Román, N. O. P. y Huanca, C. E. A. (2021). SARS-Cov-2 como detonante del síndrome de desgaste profesional en el personal de un centro de salud. *Revista Cubana de Salud Pública*, 47(2). Recuperado el 20 marzo de 2022 de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662021000200011&lng=es&tlng=es

Tun, P. M. (2020). An investigation of factors influencing intention to use mobile wallets of mobile financial services providers in Myanmar. *The Asian Journal of Technology Management*, 13(2), 129-144. <http://dx.doi.org/10.12695/ajtm.2020.13.2.3>

Van Hove, L. (2021). Mobile wallets and consumer spending in Singapore: Agarwal et al. revisited. *The Singapore Economic Review*, 1-17. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3980708>

PERCEPCIONES: LA SATISFACCIÓN LABORAL EN LA GESTIÓN DE PROYECTOS DE TRADUCCIÓN DURANTE LA PANDEMIA COVID-19

PERCEPTIONS: JOB SATISFACTION IN TRANSLATION PROJECT MANAGEMENT DURING THE COVID-19 PANDEMIC.

Jesus Fernando Cornejo Sánchez

jesuscornejos@unife.edu.pe

ORCID (<https://orcid.org/0000-0003-3468-8854>)

Universidad Femenina Sagrado Corazón - Perú.

Laura Lisset Ríos Valero

lriosval@ucvvirtual.edu.pe

ORCID (<https://orcid.org/0000-0002-8114-2822>)

Universidad César Vallejo - Perú.

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

Este estudio tuvo como objetivo comprender las experiencias vividas de los traductores de las agencias de traducción en torno a su satisfacción laboral en la gestión de proyectos de traducción durante la pandemia COVID-19. La investigación fue de enfoque cualitativo bajo el diseño fenomenológico. Los resultados indicaron que los traductores han tenido satisfacción laboral, motivados por el trabajo en equipo, la comunicación fluida entre los traductores y las gestoras y su adaptación a la alta gerencia, a pesar de la pandemia. Se concluye que cuando se privilegia una buena organización en cada una de las fases de la gestión de proyectos de traducción y se promueve la comunicación eficaz, los traductores valoran su labor como parte de un equipo de trabajo.

Palabras clave: satisfacción laboral, gestión de proyectos de traducción, pandemia, trabajo en equipo, comunicación fluida.

Abstract

This study aimed to understand the lived experiences of translators from translation agencies regarding their job satisfaction in managing translation projects during the COVID-19 pandemic. The research was of qualitative approach under the phenomenological design. The results indicated that the translators have had job satisfaction, motivated by teamwork, fluid communication between the translators and the managers, and their adaptation to senior management, despite the pandemic. It is concluded that when good organization is favored in each of the translation project management phases and effective communication is promoted, translators value their work as part of a work team.

Keywords: job satisfaction, translation project management, pandemic, teamwork, fluent communication.

Introducción

En la actualidad, las personas necesitan estar en contacto culturalmente. La brecha idiomática en algunas circunstancias no permite empezar procesos, proyectos, entre otras actividades. Ante ello, se requiere la presencia de un profesional que sirva de puente entre las culturas. En este contexto, es cuando entra la labor del traductor profesional, quien se sirve de un sistema organizado de actividades para trabajar eficazmente, satisfaciendo las necesidades comunicativas del cliente. La mayoría de traductores trabaja de manera colaborativa y mediante un sistema organizado de procesos denominado gestión de proyectos de traducción, que resuelve los problemas suscitados en esta sociedad multicultural.

La gestión de proyectos es concebida como una labor que se realiza con el fin de crear productos, servicios o resultados. En el caso de la traducción, la gestión de proyectos surge al recibir un encargo de traducción que luego atravesará por una serie de etapas para su futura realización por una agencia traductora. Hoy en día, las ciencias van progresando y los campos temáticos pueden ir variando, y de acuerdo a la especialidad léxica, el gestor de proyectos decide destinar los encargos a traductores especialistas en dicho campo. Plaza-Lara (2018) asegura, que la gestión de proyectos ha evolucionado hasta convertirse en un sistema de organización de trabajo aplicado a distintos rubros profesionales alrededor del mundo.

Los pocos estudios respecto a satisfacción laboral o temas relacionados son abordados desde el punto de vista de la actividad traductora; es decir, estudian más el estrés, el agotamiento, la satisfacción del traductor con relación a su traducción y la calidad de esta. Se entiende como satisfacción laboral al fenómeno en el que influyen tres dimensiones: las características del sujeto, las características de la actividad laboral, y el balance que hace el sujeto entre lo que espera recibir y el resultado de su trabajo (Farias, 2017).

En referencia a los estudios bordados sobre la satisfacción laboral del traductor, priman principalmente estudios internacionales basados en las actitudes hacia el trabajo de traductores juramentados (Piecychna 2019), en la satisfacción de trabajo con respecto al uso de la traducción automática a la traducción asistida en los respectivos centros de trabajo (Mohammadi, 2017), y principalmente en el desarrollo del constructo de satisfacción laboral del traductor acuñada por Rodríguez-Castro (2015), en la que se centra nuestro estudio.

Con respecto a la gestión de proyectos, si bien este tema pertenece al campo de la administración y los negocios, tiene sus inicios en 1930 (Way, 2017), mientras que la gestión de proyectos de traducción surgió 58 años después, con el primer trabajo de investigación titulado “Project Management for Independent Contractors”, realizado por Jones (1998). Al existir pocas investigaciones con respecto a este campo, genera interés en los traductores acerca de cómo se gestionan los proyectos de traducción durante la pandemia COVID-19.

Por otro lado, la globalización también puede traer consigo sucesos negativos que se expanden a escala mundial, como es el caso de la pandemia de la COVID19. La Real Academia Española – RAE (2021), define a la pandemia como una enfermedad que se propaga a muchos países o que ataca a casi todos los individuos de una región. Debido a esta situación, muchos gobiernos del mundo implementaron medidas de protección que lamentablemente afectaron a muchos sectores económicos, entre ellos el rubro de la traducción. En el Perú, la Presidencia del Consejo de Ministros (15 de marzo de 2020) declaró Estado de Emergencia Nacional a través del Decreto N° 044-2020-PCM, siendo una de las medidas establecidas la cuarentena obligatoria que resultó inevitablemente en la paralización de negocios.

Desarrollo

Esta investigación es relevante, porque aborda la traducción desde un enfoque psicológico (satisfacción laboral) y un enfoque administrativo (gestión de proyectos). Desde el punto de vista práctico, se conocerá la percepción de la satisfacción con relación a la gestión de proyectos. Finalmente, desde el punto de vista metodológico, se siguió paso a paso el correcto proceso de la metodología de investigación cualitativa con el fin de crear instrumentos que permitan recolectar los datos necesarios de agencias de traducción dirigidas por traductores.

Ante esa coyuntura, se formulan las siguientes preguntas que son el soporte del problema de investigación ¿Cuáles son las experiencias vividas de los traductores de las agencias de traducción en torno a su adaptación individual, al equipo, a la alta administración y al cliente en la gestión de proyectos durante la pandemia COVID-19?, ¿Cuál son las experiencias vividas con respecto a su adaptación individual, al equipo, a la alta administración y al cliente en la gestión de proyectos durante la pandemia COVID-19?

El objetivo general es comprender las experiencias vividas de los traductores de las agencias de traducción sobre su satisfacción laboral en la gestión de proyectos de traducción durante la pandemia COVID-19, y como objetivo específico, interpretar las experiencias vividas de los traductores de las agencias de traducción en torno a su adaptación individual, al equipo, a la alta administración y al cliente en la gestión de proyectos durante la pandemia COVID-19.

Contexto

Modelo basado en la satisfacción laboral

Herzberg (1959) realizó un estudio con respecto a los factores de comportamientos de las personas en relación con la situación de trabajo. Entre sus hallazgos encontró, que los factores extrínsecos o externos están relacionados con la insatisfacción, vinculados con el ambiente del trabajador y que están fuera del control del trabajador, mientras que los factores internos o motivacionales están bajo el control del sujeto

con base en las funciones que tiene el trabajador. Muchos de estos factores están condicionados por los sentimientos, el desarrollo personal y las tareas que realiza el individuo. De la misma manera, Marín Samanez & Placencia Medina (2017) sostienen, que los factores motivacionales generan satisfacción laboral en función a las expectativas internas y personales del trabajador. Finalmente, Ruvalcaba et al (2014) inciden en que un verdadero enriquecimiento del puesto de trabajo amplía la unidad de trabajo para que tenga significado por sí mismo.

Con respecto al modelo basado en grupos de referencias, Peiró Silla & Ripoll (1999); Bullock (1984), basan sus estudios en las actitudes hacia el trabajo, en donde los trabajadores construyen sus propias actitudes provenientes de su ambiente; es decir, del contexto social que le brinda una construcción directa del significado por medio de actitudes y necesidades aprobadas.

Ruvalcaba et al (2014) coinciden en describir que la satisfacción laboral se percibe como la diferencia entre lo que desean y lo que tienen, en donde los valores personales son los puntos de referencia para determinar esta discrepancia. En conclusión, este modelo resalta la comparación que realizan los trabajadores con la recompensa obtenida por el rendimiento en el trabajo y lo que el individuo considera como adecuado a cambio de este.

Satisfacción Laboral

Choi et al (2016) explican la satisfacción laboral como “la actitud que tienen los trabajadores en torno a su contribución positiva y a sus resultados frente a la institución”. Mientras que Yang (2016) la define como “el grado en que el individuo evalúa positivamente su experiencia laboral”. Por otro lado, para Sánchez et al (2017), la satisfacción laboral es una percepción que da como resultado un estado emocional del trabajador que puede ser percibida a través de algunos criterios como a) que el personal sea bien recompensado a través de sueldos y salarios acordes, b) con las condiciones adecuadas de trabajo, y c) con el trato amigable y comprensible por parte del jefe.

Satisfacción laboral en los traductores

La satisfacción laboral en los traductores para Rodríguez-Castro (2015), es la reacción afectiva individual que manifiesta el trabajador con respecto a la combinación entre las actividades individuales y con el equipo. Para ello, ha elaborado el constructo de las labores de satisfacción del traductor en 4 categorías: a) adaptación individual al trabajo, b) adaptación individual en el equipo de trabajo, c) Adaptación individual a la alta administración, y d) adaptación al cliente.

a) La adaptación individual al trabajo se compone de varios aspectos. Uno de ellos, según Rodríguez-Castro (2015), es:

i) La relación entre las características de las personas y con las actividades propuestas en el trabajo; es decir, cuando las expectativas individuales se ajustan a la oferta del trabajo. El coordinador del proyecto informa al gerente cómo se va a llevar a cabo la dinámica de trabajo.

ii) Otro aspecto es vinculado a la carga laboral, que puede tener una influencia significativa con el ambiente de trabajo. Para aquellos traductores que trabajan con proveedor de idiomas con fines específicos tiene asegurado su trabajo, incluso cuando hay periodos de bajo volumen de trabajo. La autora recomienda que los traductores aprendan a anticiparse a las demandas altas y bajas del mercado.

iii) En relación a la remuneración, esta puede ser de satisfacción o de insatisfacción. La insatisfacción puede ocurrir cuando disminuye el salario relacionándolo como un abuso, y se convierte en una satisfacción cuando el logro o reconocimiento se torna en un trabajo bien hecho. iv) Finalmente, con los plazos: Los plazos requieren de un proceso de negociación con el cliente, ya que el ritmo de trabajo del mercado es de suma importancia; por lo tanto, los plazos de entrega son cada vez más ajustados.

b) La adaptación individual en el equipo de trabajo.

Según Rodríguez-Castro (2015), este componente está centrado en el gerente del proyecto y su actuación en relación a la interacción con el equipo. Todo gerente de proyecto puede tener un gran impacto en el desenvolvimiento del equipo, facilitando la interacción del equipo y fluidez en el canal de comunicación, y para ello, requiere esfuerzos de mejorar las relaciones interpersonales como una figura de la cultura organizativa y transmitir la misión de la compañía a los miembros del equipo y como a sus proveedores.

Larrea & Alfredo (2018) sostienen, que el trabajo colaborativo en equipo es reconocido por la mayoría de las organizaciones por su importancia en mejorar su competitividad y la virtud que esta genera dentro de un clima laboral armonioso, ya que una comunicación interna efectiva, e integral entre sus colaboradores nuevos y antiguos, transmiten valores, cultura, y especialmente, los conduce hacia un objetivo común que integre todas sus capacidades; asimismo, la flexibilidad juega un rol importante; por ejemplo, una falta de flexibilidad dentro del equipo de trabajo puede impactar en la cohesión y las relaciones entre sus miembros.

c) La adaptación individual de la alta gerencia.

Está vinculada a la gestión del flujo de trabajo que adopta la compañía durante el proceso de traducción. Esta cadena de trabajo abarca desde los proveedores, el usuario final, el gestor de traducción, el traductor, el editor, etc. Uno de los factores importantes de la satisfacción laboral de los traductores es trabajar con proveedores que prioricen la implementación del proceso formal y el flujo de trabajo efectivo

d) adaptación al cliente.

Rodríguez-Castro (2015) sostiene, que la relación con el cliente se enfoca en la comprensión del cliente en el proceso de la traducción y motivar al cliente hacia un proceso de comunicación estandarizada con miras a obtener una interacción que privilegie la retroalimentación, participación activa y la revisión del cliente.

La satisfacción del cliente implica la satisfacción del gestor, de los proveedores y del resto de la empresa de traducción; es decir, si el cliente está satisfecho solicitará más encargos a la empresa. Gorretas (2017) sostiene que existen diversas formas para identificar la satisfacción del cliente: a) mediante reclamaciones en donde el cliente puede brindar aportes que ayuden a mejorar la empresa; b) la comunicación directa con el cliente; c) la encuesta donde el cliente responde las preguntas relativas al proceso de la traducción.

Gorretas (2017) enfatiza, que una estrategia importante para satisfacer al cliente es su feedback, puesto que fortalece el vínculo de confianza entre el gestor de proyectos y el cliente. Si el cliente se siente respetado y que sus opiniones son importantes, no dudará en volver a realizar más proyectos con el mismo equipo y gestor.

Por otro lado, Oliver (2010) considera, que en el proceso de la gestión de proyectos pueden ocurrir conflictos con el cliente. Para evitarlos, se puede recurrir a la honestidad que es otro punto muy relevante en la ética. Los clientes generalmente creen que la traducción es rápida. Como traductores sabemos que cada buena traducción requiere tiempo; por esa razón, debemos educar a los clientes al respecto; por ejemplo, si se pide realizar una traducción rápida, y sabemos que no se tiene el tiempo suficiente, se debe actuar como buenos profesionales explicando al cliente que podemos hacer la traducción, pero solo será un borrador, y por lo tanto, no incluye el control de calidad.

Gestión de proyectos de traducción

Way (2017) indica que la gestión de proyectos se empezó a utilizar en el mundo empresarial a partir de los años 30 del siglo XX, y desde entonces, se ha convertido en un modo de trabajo organizacional en distintas áreas a nivel mundial. Esto provocó que muchas instituciones hayan establecido distintos estándares para la gestión de proyectos. Algunas de las instituciones con mayor reputación a nivel mundial son la International Project Management Association (IPMA) fundada en Suiza en 1965, y el Project Management Institute (PMI) fundada en EE. UU., en 1969.

El Project Management Institute – PMI (2017) define a la gestión de proyectos como la aplicación de conocimiento, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades del proyecto para lograr los objetivos establecidos; así establece cinco grupos de proceso: inicio, planificación, ejecución, seguimiento y control, cierre. Al inicio, el proyecto es autorizado, financiado y definido. Luego, el gestor de proyecto planifica cómo se llevará a cabo el proceso, los recursos humanos, la duración, etc. El patrocinador del proyecto debe aprobar el proyecto y los cambios deberán volver a ser aprobados. El equipo del proyecto ejecuta el proyecto propiamente dicho y el gestor lo supervisa y controla para que el mismo sea realizado de acuerdo al plan. Finalmente, el proyecto se cierra oficialmente.

Por su parte, Harvard Business Review (2017) divide la gestión de proyectos en cuatro fases: planificación, desarrollo, ejecución y finalización.

En la planificación se determina el problema por resolver; se identifican todas las partes interesadas; se definen los objetivos, se determinan el alcance, los recursos y las principales tareas; se preparan las soluciones intermedias. En el desarrollo, se crea un equipo de trabajo idóneo, se planifica la asignación de tareas para cada miembro del equipo, se crea el calendario para conocer la fecha y la entrega del proyecto, y se celebra una reunión para anunciar el inicio del proyecto y sus objetivos a todo el equipo. Finalmente, se elabora el presupuesto, el cual podría abarcar categorías como el personal, el transporte, la capacitación, los suministros, el espacio, la investigación, los gastos de capital y los gastos generales. Durante la ejecución, se monitorea y controla el proceso y el presupuesto, se informa sobre el progreso del proyecto a todas las partes interesadas, se realizan reuniones semanales con el equipo para mantenerlo concentrado, y finalmente, se gestionan los problemas. Estos problemas podrían surgir a partir de demoras, corrupción del alcance, problemas de calidad y problemas humanos. En la finalización, se evalúa la ejecución del proyecto; se cierra el proyecto; se reciben informes del equipo de trabajo, y se realiza un informe de evaluación posterior útil para el equipo, las partes interesadas y el gestor de proyectos. Este informe de evaluación posterior debería incluir las conclusiones del equipo, el estatus futuro, el estatus de las tareas críticas en curso, la evaluación de riesgos, y las limitaciones de la inspección.

Según la Norma ISO 10006 (2017), un proyecto “es un proceso único que se emprende para lograr un objetivo”. Dicho proceso es un conjunto de actividades que se coordinan y se controlan desde un inicio hasta su finalización, de acuerdo a requisitos específicos incluyendo las limitaciones de tiempo, costo y recursos.

En el campo de la traducción, el proyecto sería el proceso para llevar a cabo la traducción de un(os) documento(s), y así como en la administración existe una división de la gestión de proyectos por fases, en la traducción existen antecedentes académicos que detallan las fases de la gestión de proyectos de traducción.

Según la Norma ISO 17100 (2015), existen tres fases en la gestión de proyectos de traducción: preproducción, producción y posproducción.

Durante la preproducción, el proveedor de servicios de traducción (PST) debe analizar la solicitud del cliente para saber si tiene la capacidad de recursos humanos, técnicos y tecnológicos para satisfacer dicho encargo. Luego, se envía el presupuesto donde se indique la combinación de idiomas de trabajo, el plazo de entrega, el formato y el soporte de entrega. Se formaliza un acuerdo entre el PST y el cliente, donde deben quedar por escrito las condiciones y especificaciones

del proyecto. Cualquier modificación o añadidura siempre debe ser registrada y guardada. Con respecto al tratamiento de la información, el PST debe tener un proceso que asegure el tratamiento confidencial de toda la información recibida del cliente. Una vez realizadas estas coordinaciones, se prepara el proyecto.

La preparación del proyecto consiste en cubrir tres aspectos: administrativos, técnicos y lingüísticos. Por el lado administrativo, el PST registra el proyecto y asigna recursos para cumplirlo. Por el lado técnico, el PST confirma que todos los involucrados en el proceso de traducción cuenten con los recursos técnicos para cumplir con todo el proceso y lleva a cabo tareas de preproducción (preparación del contenido por traducir; confirmación de uso memorias de traducción, guías de estilo, etc.; recopilación de materiales de referencia; etc.). Por el lado lingüístico, el PST analiza el contenido del documento original para una ejecución eficaz y eficiente del proyecto, garantiza la disponibilidad terminológica y usa la guía de estilo del cliente cuando este la facilita.

El proceso de producción propiamente dicho inicia con la traducción, donde el traductor traduce según las especificaciones de la preproducción. Una vez finalizada la traducción, el traductor realiza la autocorrección y realiza todas las correcciones pertinentes a su traducción. Luego, la traducción será revisada por el revisor (persona distinta del traductor), quien comparará las versiones original y meta, corregirá e informará los cambios al PST o recomendará correcciones al PST hasta que la traducción satisfaga al PST y al revisor. Opcionalmente, puede haber una corrección de concepto y una corrección de pruebas. En la primera, el corrector de concepto evalúa la precisión del dominio temático y el respeto por las características del tipo de texto. En la segunda, el corrector de pruebas corrige las impropiedades de la lengua. Finalmente, el PST debe verificar si el proyecto cumple con las especificaciones dadas y entregar el mismo al PST; posteriormente, debe contar con un proceso de facturación y pago.

Durante el proceso de posproducción, el PST debe contar con un proceso para tratar los comentarios del cliente, evaluar la satisfacción del mismo y realizar las correcciones pertinentes. Asimismo, el PST debe almacenar el proyecto durante un periodo adecuado, cumplir con las obligaciones legales y/o contractuales del almacenamiento, y proteger estos datos hasta la destrucción del registro del proyecto, si es necesario.

Por otro lado, Oliver (2010) establece tres variables relevantes para lograr el éxito del proyecto: plazos, presupuesto y calidad; asimismo, según este autor, son seis las fases para llevar a cabo un proyecto de traducción: a) Concepto: se analiza la viabilidad del proyecto y las posibles soluciones, b) Análisis: se analizan los requisitos y riesgos, y se hacen estimaciones de tiempo y costo, c) Diseño: se define y diseña la mejor solución, d) Desarrollo: se construye y se aplica dicha solución, e) Revisión/instalación: se instala el sistema, se revisa y el cliente lo acepta. e) Operación: periodo de garantía y mantenimiento

del sistema.

Adicionalmente, se debe resaltar el papel del gestor de proyectos, pues es quien tiene una responsabilidad múltiple al ser el nexo entre la empresa y el cliente y la dirección de la empresa. Es conveniente que este haya sido traductor y revisor previamente (Arevalillo-Doval, 2016).

Las tareas del gestor de proyectos según la Norma ISO 17100 (2015) son: a) identificar los requisitos y especificaciones fundamentales del proyecto de traducción durante el proceso de preproducción, y seguir los procedimientos y especificaciones a lo largo de toda su producción, b) supervisar y controlar el proceso de preparación del proyecto de traducción; c) asignar a un traductor o traductores competentes para el proyecto de traducción; d) asignar a un revisor o revisores competentes; e) distribuir la información, emitir las instrucciones relacionadas con la asignación, y gestionar el proyecto de traducción para todas las partes involucradas; f) controlar el cumplimiento de planificaciones y plazos acordados; g) comunicar los cambios que se produzcan en las especificaciones del proyecto, cuando proceda; h) supervisar la conformidad constante con el acuerdo entre el cliente y el PST, las especificaciones del proyecto, y cuando sea necesario, comunicarse con todas las partes involucradas en el proyecto, incluido el cliente; i) garantizar que se responde a las consultas sobre la traducción y de otro tipo; j) gestionar y administrar los comentarios del cliente; k) verificar el cumplimiento de las especificaciones del servicio de traducción antes de la aprobación del contenido de la lengua de destino y de la autorización de su entrega al cliente; l) prestar el servicio.

Además, el gestor de proyectos también cumpliría otras tareas: a) si procede, asignar a un corrector de concepto o correctores de concepto competentes al proyecto de traducción; b) en caso necesario, implantar correcciones y/o acciones correctoras; c) controlar que se garantiza que el proyecto no supera el presupuesto acordado; d) preparar y emitir la factura; e) completar otras actividades o tareas acordadas con el cliente.

Maxwell (2019) sostiene que la investigación cualitativa consiste en ayuda a comprender los sentidos y las perspectivas de las personas dentro de un contexto físico, social y cultural. El método utilizado en este estudio fue de enfoque fenomenológico de Fuster (2019), basado en explorar en la conciencia de las personas a modo de percibir la vida a través de la experiencia, los significados que le rodean. En este caso, la intención de la investigación fue interpretar las experiencias vividas de los traductores frente a su satisfacción laboral. Sánchez et al (2021), desde el punto de vista metodológico, intenta descubrir todo aquello que es significativo en las percepciones y sentimientos de los actores sociales.

Este estudio se inició con una fase descriptiva en la que se recoge la información sobre la experiencia concreta mediante las entrevistas y la interpretación y análisis de la información de una manera más profunda producto de la reflexión de los investigadores en función a las experiencias vividas por los

informantes.

La muestra fue intencional. Se seleccionó dos casos de tipo colectivos con características diferentes (Otzen & Manterola, 2017). En referencia a ello, la muestra estuvo conformada por dos casos colectivos. El primer caso estuvo conformado por una gestora-coordinadora de los encargos de traducción (COORD) y dos traductoras (T1 y T2) que trabajan para el estado. El segundo caso lo constituía una gestora de traducción (GEST) y dos traductores (T3 y T4) integrantes de una agencia de traducción.

La técnica que se utilizó fue la entrevista a profundidad (Sánchez et al, 2021); la entrevista en profundidad se entiende como los encuentros reiterados cara a cara entre el investigador y el entrevistado, que tienen como finalidad conocer la opinión y la perspectiva que un sujeto tiene respecto de su vida, experiencias o situaciones vividas. Para este estudio, se realizaron dos guías de entrevista: una para los traductores y otra para el gestor. Los instrumentos fueron diseñados con preguntas abiertas relacionadas a las subcategorías: la adaptación individual al trabajo, la adaptación individual al equipo, la adaptación individual a la alta administración, y la adaptación individual al cliente. Para dar una mayor validez al estudio, se optó por la triangulación de diferentes fuentes; es decir, se realizó entrevistas tanto a los traductores y gestores con la finalidad de comparar y comprender mejor las experiencias vividas de cada uno de los participantes.

Rigor científico

Se ha realizado la triangulación de diferentes fuentes de datos por cada uno de los casos; es decir, se realizaron entrevistas a traductores y gestores de proyectos de traducción con la finalidad de comprender y complementar la información registrada por cada uno de los informantes. Ruiz (2021) sostiene que la triangulación constituye una herramienta para disipar los sesgos derivados de las debilidades propias de los métodos empleados, de la adscripción teórica del investigador, y de las interpretaciones erróneas que pueden presentarse a lo largo de la labor investigativa

Resultados

Caso 1.

Insatisfacción laboral por retraso de pagos y recarga laboral.

Cuando se trabaja para instituciones del gobierno, por lo general, los traductores trabajan con una orden de servicio que les permite tener una continuidad de seguir trabajando para esta institución anualmente; sin embargo, en esta pandemia COVID-19 han existido situaciones en que la emisión de esta orden de servicio toma tiempo y puede afectar los pagos a los traductores.

En algunas situaciones, quedan pendientes algunos documentos por traducir. Por lo general, de acuerdo a la Ley de

contrataciones del Estado, una orden de servicio debe ser notificada en un plazo no mayor de siete días hábiles del consentimiento de la Buena Pro. En este contexto, se interpreta que el traductor percibe un malestar o insatisfacción en el trabajo; sin embargo, la coordinadora facilitó, en todo momento, a que los trabajadores puedan resolver la parte administrativa con el supervisor del proyecto de traducción.

“Entonces esta chica me dijo que no teníamos orden de servicio, que las dejaron sin pagar, porque no le salió la orden de servicio, me lo dijo a mí, me manifestó su malestar, le dije ‘te entiendo, pero si tienes un malestar, si crees que no va a salir una orden de servicio, te sugiero que lo hables con el jefe’” (COORD).

Asimismo, cada vez que se culmina un encargo de traducción, las traductoras deben realizar informes y trámites que les toman mucho tiempo, señalando que no deberían ser parte de su trabajo, y que lo que desean es únicamente traducir. Esto generó mucho malestar entre las traductoras.

“En realidad soy traductora, no quiero hacer informes y hacer trámites. Uno pierde tiempo, un día o más de un día de trabajo y de mi tiempo... lo que podría hacerlo traduciendo, en lugar de estos trámites” (T2).

Otro aspecto importante que resultó de trabajar con proyectos durante la pandemia COVID-19 es que los traductores a veces reciben grandes o pequeñas cantidades de traducciones de un día a otro en cualquier momento de la semana. A veces suelen llegar documentos un viernes o sábado en la noche y que deben estar traducidos para el día siguiente o para un lunes; por consiguiente, las traductoras deben sacrificar los días dominicos, dejando de lado sus labores familiares o problemas de salud. Rodríguez-Castro (2015) recomienda que los traductores aprendan a anticiparse a las demandas altas y bajas del mercado.

“Nos mandan documentos en esta pandemia un viernes en la noche y lo quieren para un lunes. Entonces, si lo quieres para el lunes, tengo que trabajar sábado y domingo. Llegó mucha documentación y dije ‘no voy a trabajar este fin de semana’ (T2).

Trabajo en equipo

Una de las características de trabajar en proyectos es el trabajo en equipo y en esta coyuntura no ha sido una excepción. Las traductoras durante los meses de pandemia se apoyaban entre ellas. Es más, cuando una de las traductoras no podía realizar el encargo de traducción, sus colegas de manera voluntaria se ofrecían a ayudarla a realizar la traducción. Soria Reséndez et al (2019) considera, que la satisfacción laboral está vinculada con la importancia de fomentar relaciones interpersonales propicias al interior de la institución, así como la clara definición de las funciones que el personal deba desempeñar.

“Las chicas me dijeron como tú has hecho sola el documento

anterior y la revisión de los comentarios, entonces déjanos estos documentos para nosotras, tú trabajaste sola por las dos tal día, entonces trabajamos por ti esta semana” (T1).

“Son bastante colaborativas, solidarias, la verdad no he tenido inconveniente” (T2).

Comunicación fluida

La presencia de canales de comunicación de ida y vuelta permite un intercambio de información libre, abierto e interactivo más aún en época de pandemia. Las traductoras coincidían que se sentían satisfechas con respecto a la comunicación fluida y constante con el trabajo en equipo con ayuda de la aplicación WhatsApp. Esta herramienta facilitó que en tiempo real se pudieran solucionar algunos problemas de terminología de manera colaborativa o sencillamente compartir un determinado conocimiento o experiencia previa de acuerdo según la especialidad trabajada con antelación

Se comprende, que en el proceso se debe concretar una comunicación efectiva, desde que se pone en marcha un encargo de traducción en donde el gestor cumple un rol importante de garantizar interna de una empresa protocolos de comunicación (Gorretas, 2017).

“Durante la pandemia, como estoy en un equipo, parece que la comunicación fluye, nos ponemos de acuerdo, proponemos un término, a ver qué opinan las otras chicas, hay interacción” (T1).

“Me gusta porque nos apoyamos entre nosotras y tenemos un grupo donde podemos uniformizar términos y ponernos de acuerdo. Es un apoyo” (T2).

Adaptación individual a la alta gerencia

Uno de los pasos por seguir para organizar un equipo de trabajo es decidir las actividades y las tareas que deben realizarse en el encargo de traducción. La coordinadora recibía los documentos por parte del supervisor en un plazo determinado, dividía el trabajo de manera justa de acuerdo al número de palabras, realizaba un cuadro virtual en donde se especificaba el momento de la recepción del trabajo, la fecha de entrega, las traducciones pendientes, los plazos de entrega, los temas y los responsables del encargo de traducción.

El ISO 17100 (2015) señala, que parte de la tarea del gestor de un proyecto de traducción es seguir los procedimientos y especificaciones a lo largo de toda su producción, designar a un traductor o traductores competentes para el proyecto de traducción, distribuir la información, emitir las instrucciones relacionadas con la asignación y gestionar el proyecto de traducción para todas las partes involucradas, controlar el cumplimiento de planificaciones y plazos acordados.

“Nos divide el documento por igual y nos dice mil palabras por

persona, les parece si mañana lo entregamos al medio” (T1).

“Ahora estoy organizada. Tengo un cuadro que la institución puede ver. Se ve cuándo vamos a entregar los trabajos, cuándo nos mandaron, cuáles están pendientes, cuáles están terminados, quién ha participado, quién lo ha hecho, de qué trataba, etc.” (COORD).

Adaptación individual con el cliente

Cuando se trabaja con proyectos de traducción a través del estado, son pocas veces que se tiene contacto directo con el cliente; sin embargo, las traductoras que fueron entrevistadas trabajaban simultáneamente como independientes en su tiempo libre contando con su propia cartera de clientes. De acuerdo a sus experiencias durante la pandemia COVID-19, sostienen que no llegaron a perder a sus clientes; sin embargo, frente a esta coyuntura, han tenido que ser, por momentos, más asertivas y empáticas con el cliente. En una ocasión, uno de los clientes de una traductora no quiso reconocer algunos gastos extras que realiza el traductor durante el encargo de traducción. La traductora a través de una comunicación asertiva tuvo que dialogar con el cliente y explicarle algunas de las actividades que realiza como parte del proceso del encargo de traducción. Gorretas (2017) sostiene, que al menos, para satisfacer al cliente, se debe contar con un libro de reclamaciones en donde el cliente puede brindar aportes que ayuden a mejorar la empresa, la comunicación directa con el cliente, la encuesta. En este caso, la traductora recurrió al trato directo con el cliente.

“El cliente quería que se le escanee el documento, pero en ese momento la impresora no tenía escáner. [...] Felizmente, descargué una aplicación [...] que te ayuda a escanear el documento tipo foto y me dijo ‘OK’. Al principio, no quería reconocer el precio [...]. Cada trabajo, que es tu tiempo, vale oro (T1). “Sí ha habido satisfacción, porque todo es conversable, si uno no comunica al cliente y no es transparente, pues va haber problemas” (T1).

“Los factores que priman es cuando entregas a tiempo o antes de tiempo” (T2).

Caso 2.

Empatía de la gestora frente a los temas personales

Con respecto a la pandemia de la COVID-19, a pesar de las dificultades y las preocupaciones personales que se derivan de la coyuntura, los traductores se sobreponían y cumplían con los encargos; así, la gestora se mostró comprensiva ante los problemas personales derivados de la pandemia que podrían afectar todo el proceso traductor. De acuerdo con Sánchez et al (2017), uno de los criterios para la satisfacción laboral es que el jefe tenga un trato amigable y se muestre comprensivo.

“Con el tema de la pandemia en que cada uno contaba ya con problemas personales y muchas veces, por ejemplo, en mi caso, afectaban un poco lo que es el rendimiento ante la

agencia, pero siempre encontraba la manera de poder cumplir con la gestora” (T3).

una practicante que no estaba muy acostumbrada a traducir más rápido, sí tuvimos un problema con el tiempo, pero al final se llegó a resolver porque tuve que intervenir y hacer gran parte del trabajo, ahí hubo un problema con el tiempo de entrega (GEST).

Uso de la tecnología durante todo el proceso de la traducción durante la pandemia.

Durante el año 2020, el proceso de traducción siguió siendo el mismo, aunque con pequeños cambios en la preproducción y posproducción. En el caso de la preproducción, se usó más la aplicación WhatsApp para enviar la cotización y conocer todos los requerimientos del encargo. En algunos casos, la desconfianza del cliente hacía que este solicite video llamadas para conocer del servicio. La gestora indicó que fue difícil intentar explicar y mostrar cómo es el servicio de traducción en la virtualidad. En el caso de la posproducción, las traducciones certificadas se imprimían, sellaban y firmaban manualmente.

Luego, se escaneaban y se enviaban por correo electrónico al cliente. Ahora, ya existe la traducción certificada digital del Colegio de Traductores del Perú – CTP (2020), que ha simplificado los procesos administrativos. El producto que se entrega es una traducción en formato PDF con las firmas digitales del traductor colegiado certificado y de la decana del CTP. Esta ha sido una solución natural para la nueva normalidad donde los medios digitales son inevitables CTP (2020).

“Se recibe la cotización, bueno ahora de manera virtual, ya sea por WhatsApp, que ahora último se utiliza bastante. Ahora con la pandemia de repente ya no te traen los documentos, pero te mandan escaneado la foto y ya solo el contacto en este caso sería solo para entregar el documento para evitar el contacto, para reducirlo al mínimo. En cambio, ahora es todo virtual y a veces es un poco difícil tratar de conectarte con algunos, si les falló la red, si tienen alguna duda, demora un poco más su proceso, pero una vez que ya agarró más confianza y se ordena la forma de trabajo, entonces ya como que se llega a un punto mejor, pero primero sí fue un poquito fastidioso tanto para ellos como para mí” (GEST).

Procesos de adaptación al nuevo tipo de trabajo

Los traductores se adaptaron bien a la carga laboral y el plazo, pero no fue de inmediato. Al inicio, hubo problemas por eso, ya que la gestora tenía que cumplir con sus compromisos. El plazo de entrega de una traducción es cada vez más ajustado (Rodríguez-Castro, 2015) y es un compromiso delicado, ya que de ello depende que el cliente pueda realizar un trámite con la traducción certificada; por ello, para poder cumplir con los plazos de entrega, es necesario que la gestora conozca si el traductor tiene el perfil idóneo para saber si puede cumplir con la entrega de traducción dentro de la fecha establecida.

“Siempre están insistiendo o diciéndote ‘por favor, no se olvide que para tal fecha estamos quedando, lo necesito urgente’; o sea, siempre hay un poquito de temor, pero yo siempre procuro entregárselo un día antes, me afano bastante en eso, entregar el documento antes y con ese método me funciona muy bien” (GEST).

Comunicación constante con la gestora

La comunicación en el equipo siempre fue formal y respetuosa. Los traductores se sintieron a gusto cuando la gestora comprendía sus situaciones personales. Según Rodríguez-Castro (2015), el gestor siempre debe facilitar la interacción del equipo y la fluidez en el canal de comunicación. En este caso, la comunicación fue fluida a través de WhatsApp. En el caso de la preproducción, la gestora enviaba los documentos por traducir por correo electrónico y los traductores encontraban los encargos asignados y organizados y las indicaciones de la gestora en el grupo de WhatsApp que tenían.

“Siempre fue muy flexible. La comunicación, muy fluida, organizada, formal y respetuosa” (T3).

“Yo estoy convencido de que la comunicación fue bastante fluida, formal y organizada. La gestora, desde antes de enviarnos una traducción, también nos avisaba por WhatsApp” (T4).

Comunicación continua con el cliente

Los traductores de agencia no tienen contacto con el cliente. Las respuestas sobre la satisfacción del cliente por parte de los traductores se basan en los comentarios de la gestora sobre las traducciones.

La comunicación entre la agencia y el cliente se llevó de manera más fluida a través de WhatsApp. Al mismo tiempo, la agencia tuvo que actualizar otros medios de comunicación electrónicos. Los clientes, por lo general, quieren saber si hay avance en el encargo, piden que se escanee o usar otro medio para saber si efectivamente se está realizando el servicio y asegurarse que se cumpla el servicio. Además, es posible que pidan realizar video llamadas. Como indica Gorretas (2017), un cliente no dudará en volver a realizar más proyectos con el mismo equipo y gestor si siente que sus opiniones son respetadas.

“Tuve que actualizar la página de Facebook, la página web. Ahora lo veo todo más moderno. Yo siempre procuro entregar [el documento] un día antes, me afano bastante en eso, entregar el documento antes y con ese método me funciona muy bien, en la mayoría de los casos virtual o también te pide que le envíes los documentos a su domicilio, pero previamente, requieren que se envíe escaneado, de repente para que puedan ver cómo está el documento, si está como ellos desean” (GEST).

“Incluso algunos clientes te piden también hacer video

llamadas para ver qué tan serio eres” (GEST).

Discusión de resultados

Con respecto a la adaptación individual al trabajo, los resultados de nuestros estudios tanto para los casos 1 y 2 demuestran que los traductores se sienten satisfechos en relación con los conocimientos, habilidades, y destrezas que tienen cuando llevan a cabo un nuevo encargo de traducción en algún texto especializado, así como en el feedback que le realiza la gestora al final de la fase de posproducción.

En función a la carga laboral, existen dos percepciones diferentes. En el caso 2, los traductores se adaptaron a la carga laboral y al plazo de entrega de los encargos de manera progresiva; sin embargo, en el caso 1, las traductoras perciben insatisfacción laboral cuando se trata del retraso de los pagos cada vez que no se concreta la orden de servicio o cuando los traductores perciben que hay días en que se recargan de trabajo, como otros días en que no hay encargos de traducción. Estos dos factores se ciñen a la luz de la teoría de Hannoun (2011), quien sostiene que la satisfacción laboral se establece en torno a las actitudes y valores de los trabajadores; asimismo, Rodríguez-Castro (2015) precisa que el traductor debe ser consciente del alto o bajo flujo de encargos de traducción que puede llegar a un estudio de traducción. Además, se coincide con los resultados cuantitativos de Peczychna (2019) al demostrar que los traductores jurídicos se sienten satisfechos con la utilización de sus habilidades y destrezas en un 65%. y que por el contrario, sienten insatisfacción con respecto al pago y la cantidad de trabajo con la que hacen los traductores en Polonia.

Los traductores de los casos 1 y 2 coinciden en su adaptación al equipo de trabajo, sienten que existe apoyo y colaboración entre ellos y ellas cuando necesitan realizar un encargo de traducción a corto plazo. También manifiestan que existe una comunicación fluida entre ellos y ellas, que la gestora de proyectos asigna las tareas de traducción de manera equitativa y flexible durante el proceso de producción. Ambas experiencias se interpretan a la luz de la teoría de Rodríguez-Castro (2015), quien señala que el gestor del proyecto puede tener un gran impacto en el desenvolvimiento del equipo, facilitando la interacción del equipo y fluidez en el canal de comunicación. Estos resultados coinciden con Courtney et al (2019), por considerar la flexibilidad y la autonomía que tienen los traductores con los encargos de traducción a pesar de que existen algunos factores internos y externos estresantes.

Los traductores de los casos 1 y 2 coinciden en su adaptación a la alta gerencia. En ambos casos, durante la preproducción, las gestoras dividían los proyectos para poder cumplir con la entrega y siempre estuvieron atentas a todo el proceso. En el caso 1, la gestora organizaba los proyectos en cuadros y en el caso 2, la gestora organizaba los proyectos por escrito en WhatsApp. En el caso 2 hubo un problema por la velocidad de traducción de una de las traductoras que fue discutido y superado en equipo. Oliver (2010) sostiene, que el gestor

asigna el encargo de traducción para todas las partes involucradas.

Los traductores de los casos 1 y 2 coinciden en su adaptación individual con el cliente. Según Zufiaur (2020), para facilitar el intercambio de información, los agentes del proyecto comparten una serie de herramientas que les sirven para llevar a cabo sus respectivas tareas, entre otros: teléfono, correo electrónico. En ambos casos, los traductores consideran que la comunicación con el cliente es primordial, ya que puede aclarar dudas encontradas en el documento original y se le puede informar sobre el proceso del servicio. En el caso 2, la gestora accedió a hacer video llamadas a solicitud del cliente, ya que durante la cuarentena por la pandemia de la COVID-19, no podía ir a la oficina de la agencia. Para Martínez (2019), la agencia dedicó mucho tiempo en la comunicación con el cliente directo, ya que este se muestra desconfiado y es necesario explicarle el proceso de la traducción; es decir; el cliente tiene la libertad de solicitar cambios, ajustes o una actualización / ampliación del proyecto de traducción una vez concluido el producto final.

Discusión de resultados

Durante esta pandemia, tanto el caso 1 y el caso 2 tienen una amplia coincidencia con respecto a su satisfacción laboral en torno a la estimulación de profundizar sus conocimientos y aplicar sus destrezas lingüísticas durante el encargo de traducción; no obstante, se halló insatisfacción laboral para el primer caso por retraso de los pagos. Esto generó cierto malestar entre las traductoras como en la gestora, aunque este problema se solucionó a través del diálogo entre los involucrados.

Con respecto a la adaptación individual al equipo de trabajo, ambos casos convienen en manifestar que existe un ambiente de empatía, de colaboración y de comunicación fluida entre los traductores y la gestora durante todo el proceso del encargo de traducción.

En relación a la adaptación individual a la alta gerencia, para el caso 1 y el caso 2, los documentos por traducir eran repartidos equitativamente. En el caso 1, la gestora utilizó un cuadro donde hacía el seguimiento de quién hacía la traducción, el tema de la traducción y cuál era el estado de la traducción. En el caso 2, la gerente general de la empresa, quien también era dueña de la empresa, organizaba el trabajo vía Whatsapp. Además, esta indicó que fueron los exclientes quienes solicitaron servicios y quienes recomendaban a la empresa. Finalmente, en cuanto a la adaptación con el cliente, en el caso 1 y 2 no hubo contacto directo entre los traductores y el cliente, pero se entiende que debe haber un contacto directo con este a través del gestor para resolver cualquier consulta que surja. En ambos casos, los clientes pedían el estado de la traducción para tener la seguridad de la ejecución del servicio de traducción. Con respecto al flujo de trabajo, en el caso 1, las traductoras eran independientes y tenían también sus propios clientes, los que no perdieron durante la COVID-19. En el caso 2, la gestora indicó, que al inicio de la pandemia, el flujo de

trabajo bajó.

Referencias bibliográficas

Arevalillo Doval, J. J. (2016). Gestión de proyectos, control de calidad y categorización de errores a partir del proceso de revisión. [Tesis de doctorado, Universidad de Málaga]. Archivo digital. https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/11253/TD_Arevalillo_Doval.pdf?sequence=1

Bullock, R. J. (1984). *Improving job satisfaction* (Vol. 35). Pergamon.

Choi, S. L., Goh, C. F., Adam, M. B. H., & Tan, O. K. (2016). Transformational leadership, empowerment, and job satisfaction: the mediating role of employee empowerment. *Human resources for health*, 14(1), 1-14. <https://doi.org/10.1186/s12960-016-0171-2>

Colegio de Traductores del Perú - CTP (2020). El CTP lanza oficialmente la Traducción Certificada Digital (TCD). <https://www.colegiotraductores.org.pe/el-ctp-lanza-oficialmente-la-traducion-certificada-digital-tcd/>

Courtney, J., & Phelan, M. (2019). Translators' experiences of occupational stress and job satisfaction. *Translation & Interpreting, The*, 11(1), 100-113. <http://trans-int.org/index.php/transint/article/view/848/330>.

Decreto Supremo N° 044-2020-PCM. (2020, 15 de marzo). Presidencia del Consejo de Ministros. <https://www.gob.pe/institucion/pcm/normas-legales/460472-044-2020-pcm>

Farias C. R. L. (2017). Factores de riesgo psicosocial y su influencia en la satisfacción laboral de los trabajadores operativos en el área de saneamiento y lavandería de un Hospital de las Fuerzas Armadas del Ecuador en el primer semestre del año 2017 (Master's thesis, Quito: UCE). <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/14777/1/T-UCE-0007-ISIP0020-2018.pdf>

Fuster Guillen, D. E. (2019). Investigación cualitativa: Método fenomenológico hermenéutico. Propósitos Y Representaciones, 7(1), 201-229. <https://doi.org/10.20511/pyr2019.v7n1.267>

Gorretas Aymerich, Á. (2017). Gestión de proyectos de traducción para Project Manager Assistants. [Tesis de Grado en Traducción e Interpretación, Universitat Autònoma de Barcelona] Archivo digital. https://ddd.uab.cat/pub/tfg/2017-tfg_67314/TFG2016-17_Quart-Lliurament_GorretasAymerich_1332954.pdf

Hannoun, G. (2011). Satisfacción laboral (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas).

Harvard Business Review (2017). *Guías HBR: Gestión de Proyectos*. Barcelona: Reverte Management.

Herzberg, F. (1959). The Motivation to Work. In *The Ultimate Business Library*, Wiley

Jones K. (1998). *Project Management for Independent Contractors*, ATA Chronicle.

Larrea, R., & Alfredo, S. (2018). Trabajo en equipo y satisfacción laboral en profesionales de enfermería del Hospital de Ventanilla, 2017. Universidad Nacional del Callao. <http://hdl.handle.net/20.500.12952/3998>

Marín Samanez, H. S., & Placencia Medina, M. D. (2017). Motivación y satisfacción laboral del personal de una organización de salud del sector privado. *Horizonte Médico (Lima)*, 17(4), 42-52. <https://doi.org/10.24265/horizmed.2017-v17n4.08>

Martínez Noguera, X. L. (2019). Plan de reestructuración organizacional para la Empresa Prolanser Translation de Nicaragua. [Tesis de magister, Universidad de Chile] Archivo digital. https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/173731/cf-martinez_xn.pdf?sequence=1

Maxwell, J. A. (2019). *Diseño de investigación cualitativa* (Vol. 241006). Editorial Gedisa.

Mohammadi D. M. (2017). Machine Translation and Translation Memory Systems: An Ethnographic Study of Translators' Satisfaction (Doctoral dissertation, Université d'Ottawa/University of Ottawa). https://ruor.uottawa.ca/bitstream/10393/35869/4/Mohammadi_Dehcheshmeh_Maryam_2017_thesis.pdf

Oliver, A. (2010). *Gestión de proyectos de traducción*. España. https://www.researchgate.net/publication/43668203_Gestion_de_proyectos_de_traducion.

Organización Internacional de Normalización – ISO (2015). *Requirements for translation services (ISO 17100)*. <https://www.iso.org/standard/59149.html>

Organización Internacional de Normalización – ISO (2017). *Gestión de la calidad. Directrices para la gestión de la calidad en proyectos (ISO 10006)*. <https://www.iso.org/standard/70376.html>

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *International journal of morphology*, 35(1), 227-232. <http://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>

Pieczchna, B. (2019). Polish Sworn Translators' Attitudes Towards the Job they Perform – Results Obtained from a Job Satisfaction Survey. *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric*, 58(1) 125-154. <https://doi.org/10.2478/slgr-2019-0020>

Plaza-Lara, C. (2018). Las competencias del gestor de proyectos de traducción: análisis de un corpus de anuncios de trabajo. *Meta*, 63(2), 510–531. <https://doi.org/10.7202/1055150ar>.

Project Management Institute - PMI (2017). Gestión de proyectos Filadelfia. <https://www.pmi.org>.

Real Academia Española - RAE (2021) Diccionario de la lengua española. <https://dle.rae.es/pandemia?m=form>.

Rodríguez-Castro, M. (2015). Conceptual construct and empirical validation of a multifaceted instrument for translator satisfaction. *The International Journal of Translation and Interpreting Research*, 7(2), 30–50. <https://doi.org/10.12807/ti.107202.2015.a03>

Ruiz, A. E. T. (2021). El transitar en la investigación cualitativa: un acercamiento a la triangulación. *Revista Científica*, 6(20), 275-295.

Ruvalcaba-Coyaso, F. J., Selva-Olid C, Sahagún-Padilla, M. A. (2014). Satisfacción laboral: una revisión teórico-histórica de su investigación. México Universidad Autónoma de Aguas Calientes. https://www.researchgate.net/profile/Javier-Ruvalcaba-Coyaso/publication/298214529_Satisfaccion_laboral_una_revision_teorico-historica_de_su_investigacion/links/56e713ae08ae85e780cfc941/Satisfaccion-laboral-una-revision-teorico-historica-de-su-investigacion.pdf

Sánchez Trujillo, M. G. & . Garcia Vargas, M. D. L. E. (2017). Satisfacción Laboral en los Entornos de Trabajo. Una exploración cualitativa para su estudio. *Scientia et Technica*, 22(2), 161-166. revistas.utp.edu.co/index.php/revistaciencia/article/download/11471/10471.

Sánchez, M. J., Fernández, M., & Díaz, J. C. (2021). Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo. *Revista científica UISRAEL*, 8(1), 107-121. <http://scielo.senescyt.gov.ec/pdf/rcuisrael/v8n1/2631-2786-rcuisrael-8-01-00107.pdf>

Soria Reséndez, A. C., Pedraza Melo, N. A., & Bernal González, I. (2019). El clima organizacional y su asociación con la satisfacción laboral en una institución de educación superior. *Acta Universitaria*, 29. https://www.researchgate.net/publication/336639388_El_clima_organizacional_y_su_asociacion_con_la_satisfaccion_laboral_en_una_institucion_de_educacion_superior

Way, C. (2017). Bringing professional practices into translation classrooms. *Academia*. https://www.academia.edu/35443040/Bringing_Professional_Practices_into_Translation_Classrooms

Yang, Y. F. (2016). Examining competing models of transformational leadership, leadership trust, change commitment, and job satisfaction. *Psychological Reports*, 119(1), 154-173. <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/00332941166657586>

Zufiaur Palacios, E. (2020). La relación entre el traductor y su gestor de proyectos [Tesis de fin de grado, Universidad del País Vasco - Bilbao]. Archivo digital. https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/48579/TFG_Zufiaur.pdf?sequence=1&isAllowed=y

HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO Y SUS PRINCIPALES CORRIENTES DE LA ERA PRECLÁSICA. UNA VISIÓN RACIONAL DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS

HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT AND ITS MAIN CURRENTS OF THE PRECLASSICAL ERA.
A RATIONAL VIEW OF ECONOMIC THEORIES

Roberto Erick Lindao Montesdeoca

rektorado@istvr.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0003-0006-527X>

Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte,
Ecuador

Nelly Gioconda Panchi Castro de Terán

npanchi@istvr.edu.ec / nghanchi@espe.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-9015-2352>

Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte y
ESPE Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador

Resumen

La preocupación por el entendimiento de los procesos económicos dentro de las organizaciones y las sociedades se remonta a Grecia y Roma en la época de la civilización. El presente artículo analiza el pensamiento preclásico de la economía, cuya escuela abarca tres corrientes del pensamiento: los grandes pensadores de la edad media, los mercantilistas y los fisiócratas, desde una perspectiva racional. Se analiza cada una de dichas corrientes y su contribución en el entendimiento de la economía. Se trata de un estudio cualitativo e histórico de tipo descriptivo, fundamentado en fuentes documentales tales como: libros, enciclopedias, informes, artículos científicos, y recopilaciones de ideas de ilustres intelectuales sobre el pensamiento de la economía en la época preclásica. Los resultados muestran que los pensadores medievales observaron los hechos económicos desde una óptica ética, y trataron de juzgar desde el punto de vista moral, cuestiones como el tipo de interés, el precio justo, las relaciones laborales, entre otras; los pensadores mercantilistas recomendaron a los gobernantes el impulso de medidas políticas que conlleven al enriquecimiento de la nación; y los pensadores fisiócratas consideraban que la riqueza circulaba entre tres grupos sociales, a saber, la clase productiva, la clase estéril y los propietarios y que es el Estado quien debe mantener dicho orden natural. Se concluye que, el pensamiento económico desde una perspectiva racional de las teorías no tiene la intención de buscar recoger la historia para luego reproducir viejas ideas, sino más bien, preparar el camino para crear nuevas que van en avance; y es la evolución misma de estas ideas la que contribuye a generar transformaciones en las políticas sociales y económicas.

Palabras clave: Historia del pensamiento económico, Corrientes del pensamiento preclásico, Pensadores de la edad media, Pensadores mercantilistas, Pensadores fisiócratas, Visión racional de teorías

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez

bdelahozs@ecotec.edu.ec

<https://orcid.org/0000-0002-5800-9775>

Universidad ECOTEC, Ecuador

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Abstract

Concern for understanding economic processes within organizations and societies dates back to Greece and Rome at the time of civilization. This article analyzes the pre-classical thought of the economy, whose school covers three currents of thought: the great thinkers of the Middle Ages, the mercantilists and the physiocrats, from a rational perspective. Each of these currents and their contribution to the understanding of the economy are analyzed. It is a qualitative and historical study of a descriptive type, based on documentary sources such as: books, encyclopedias, reports, scientific articles, and compilations of ideas of illustrious intellectuals on the thought of the economy in the pre-classical era. The results show that medieval thinkers observed economic events from an ethical point of view, and tried to judge issues such as interest rates, fair prices, labor relations, among others, from a moral point of view; the mercantilist thinkers recommended to the rulers the promotion of political measures that lead to the enrichment of the nation; and the physiocratic thinkers considered that wealth circulated between three social groups, namely, the productive class, the sterile class and the owners and that it is the State that must maintain said natural order. It is concluded that economic thought from a rational perspective of theories does not intend to seek to collect history to then reproduce old ideas, but rather, prepare the way to create new ones that are advancing; And it is the very evolution of these ideas that contributes to generating transformations in social and economic policies.

Keywords: History of economic thought, currents of preclassical thought, thinkers of the Middle Ages, mercantilist thinkers, physiocratic thinkers, rational vision of theories

Introducción

La economía es considerada una ciencia social que estudia las relaciones entre las personas, que varían de acuerdo con la época, específicamente aquellas vinculadas con la producción, la distribución y el consumo. Su origen se fundamenta en investigaciones particulares de fenómenos considerados importantes pero que plantearon problemas de diversa índole. El conocimiento de tales problemas, así como las teorías, ideas y concepciones formuladas para su comprensión, respondían al contexto, a las personas o grupos sociales involucrados y a los intereses de los autores, en cada etapa donde se elaboraron sus respectivas obras. (Alonso, et al, 2018).

Para Gallardo (2004), el análisis de la historia del pensamiento económico se fundamenta en lineamientos, como la lectura contextual, donde se considera el contexto que les da origen a cada una de las teorías del pasado; y la lectura racional que enfatiza que las teorías, además del contexto que les da vida, tienen presupuestos analíticos y condiciones de validez que se traducen en términos de un análisis desde el presente con el uso de herramientas actuales; la finalidad es que el análisis económico sea el producto del esfuerzo racional del hombre por progresar en su entendimiento de los fenómenos.

En tal sentido, con el esquema racional no se necesita tener un amplio conocimiento de las teorías del pasado, más bien lo indispensable es desarrollar las conclusiones de dichas teorías en un lenguaje moderno. Un ejemplo de ello fue Sraffa, en el siglo XX, quien al publicar el libro “Producción de mercancías por medio de mercancías” marcó la pauta de cómo utilizar autores pasados para la generación de nuevas propuestas teóricas. Otro ejemplo fue Marx (1987), quien con sus teorías sobre la plusvalía se produjo un importante resultado en la Economía, denominado “El Capital”. (Gallardo, 2004)

En el transcurso de la mayor parte de la historia, la economía no ha gozado de una identidad propia y diferente a la del pensamiento social universal. Incluso, Adam Smith en el siglo XVIII, la vio como parte de la jurisprudencia. Esto es precisamente lo que hace más difícil encontrar los principios iniciales del razonamiento económico, debido a que las líneas de demarcación entre las ciencias sociales se mostraban imprecisas. La economía empezó a tomar conciencia de lo que era cuando se identificó con el proceso de autorregulación del mercado, un fenómeno característico del siglo XVIII; no obstante, las semillas del análisis económico se sembraron mucho tiempo antes, en la antigua Grecia (Ekelund & Hebert, 1992).

De modo que, lo económico siempre ha jugado un papel fundamental en la organización de las sociedades en sus distintas épocas históricas, debido a que se encuentra asociada a la subsistencia del ser humano, abarcando aspectos como trabajo, alimentación, intercambio de recursos, entre otros. El pensamiento económico tiene sus inicios en la Grecia antigua; siendo los filósofos griegos los primeros en analizar las

diferentes cuestiones relacionadas con el término moderno “economía”; específicamente lo relacionado con las actividades comerciales, las cuales tuvieron un inicial desarrollo durante los siglos cuarto y tercero antes de Cristo (Acuña, 2012).

Aunque algunos pensadores griegos como Heródoto, Teucrides, Hesiodo y Jenofonte estudiaron de forma dedicada la economía y aportaron algunas teorías del pensamiento económico, no es sino a partir de Platón y Aristóteles que se pueden hallar conceptos más coordinados en relación con los aspectos económicos de la vida en la llamada “Polis”, es decir, las ciudades o estados; la innovación política más importante de los griegos en la antigüedad. Dicha Polis fue un elemento central en el período de experimentación política del momento, con gran influencia en las formas de gobierno adoptadas más adelante en el mundo (Acuña, 2012).

La historia de la economía emerge de un análisis económico primitivo, que inicia con los griegos, quienes limitaron su significado a “la administración de la casa”, y se interesaron particularmente por las capacidades autorreguladoras de los individuos, ante la toma de decisiones racionales; pero no descubrieron el mercado autorregulador, aspecto que representa la esencia de la economía moderna. Los griegos desarrollaron estructuras analíticas significativas para la teoría económica; y sus pensamientos se enfocaron en aspectos como el valor subjetivo, el cálculo hedonístico, la asignación de recursos, la utilidad marginal decreciente y la eficiencia (Ekelund & Hebert, 1992).

Por otro lado, los romanos no aportaron mucho al pensamiento económico; solo se reflejó en la agricultura con la clase campesina y en la ganadería con la clase de recursos económicos más altos. La relevancia de esta civilización se evidenció con el aporte al derecho y a la forma cómo se manejaban las clases sociales. Los griegos antiguos, fueron grandes contribuyentes del conocimiento en áreas como la astronomía, geometría, matemática, la óptica, entre otros, no obstante, en temas económicos no sobresalieron; de hecho, pocas veces trataron un texto de economía sustantivamente. (Ekelund & Hebert, 1992)

En tiempos más recientes, los historiadores del pensamiento económico han tratado de descubrir nuevas contribuciones y anticipaciones sobre el tema, interpretando de nuevo aportaciones ya pasadas y evaluando nuevas ideas que amplían la literatura económica de la era contemporánea. Durante las últimas décadas, dicha actividad se ha visto estimulada por un resurgimiento moderado del interés por los comienzos de la ciencia económica y por la aparición de nuevas revistas y organizaciones profesionales dedicadas al estudio de la historia de la economía política. (Ekelund & Hebert, 1992).

Debido a la gran cantidad de ideas, opiniones y corrientes económicas que han existido a lo largo de la historia, algunos historiadores y analíticos económicos han intentado comparar las diferentes posturas del pasado con las del presente,

las diversas teorías que han existido no son comparables entre sí, ya que cada una de ellas corresponde a un momento particular, por lo tanto, están atadas a condicionamientos históricos específicos. Esto es así puesto que cada teoría se construye para mundos que son totalmente diferentes.

Además de lo anterior, a pesar de que muchos filósofos-políticos dedicaron buena parte de sus escritos a asuntos económicos, ninguno de ellos, según Acuña (2012), parece haber averiguado sobre el lazo entre muchos aspectos de la realidad económica que analizaron, tampoco se imaginaron convertir esto en el objeto de un conjunto científico. Más bien, sus aportaciones en el campo de la economía formaron una serie de reglas de moral y consejos políticos dirigidos a los soberanos, y más que eso, un orden científico para la investigación de asuntos económicos de ese entonces. Estos pensadores basaron sus ideas y doctrinas en la problemática del momento, pues las polis se encontraban en medio de un desorden estructural, político y económico.

Con base a esta realidad, el presente artículo describe el pensamiento preclásico de la economía y sus principales corrientes, haciendo particular énfasis en los grandes pensadores de la edad media, los mercantilistas y los fisiócratas; desde una visión teórica racional. Se inicia con un poco de historia sobre el pensamiento económico, seguido de la identificación de las diferentes corrientes del pensamiento preclásico, finalizando con un análisis interpretativo de cada uno de los pensamientos de la época preclásica con énfasis en la racionalidad de las teorías.

Metodología

El presente artículo tiene un enfoque cualitativo y su diseño es no experimental, longitudinal. Se trata de un estudio histórico con nivel descriptivo, analítico, fundamentado en fuentes documentales tales como: libros, enciclopedias, informes, artículos científicos, y recopilaciones de ilustres intelectuales sobre el pensamiento de la economía en la época preclásica, así como también, de fragmentos científicos del pensamiento económico de diferentes épocas.

Un abordaje teórico sobre la historia del pensamiento económico y las corrientes del pensamiento preclásico

La historia del pensamiento económico es la parte de la ciencia económica que tiene por objeto el estudio de la evolución de las ideas y teorías desarrolladas por los economistas desde el nacimiento de la economía, en pocas palabras, indica la evolución de las ideas de los distintos economistas a lo largo de la historia (López, 2020). Algunas de las teorías económicas vienen de pensadores clasificados como: medievales, mercantilistas, fisiócratas, clásicos, marxistas, neoclásicos, keynesianos y liberalistas; que dan origen a diferentes corrientes del pensamiento económico.

La historia del análisis del pensamiento económico y sus teorías se caracteriza por desarrollarse en dos etapas; la primera es la fase interpretativa, en la cual se analiza la teoría en el momento en que se formula; extrayéndose las premisas centrales, esquemas y reglas de análisis; lo que corresponde a un análisis contextual. La segunda es la fase racional, que consiste en utilizar todo el arsenal teórico para la reconstrucción racional del autor o de las teorías objeto de estudio, pero conservando sus componentes teóricos, tales como premisas, preceptos y reglas de trabajo. (Gallardo, 2004)

Teniendo claro este punto relacionado con el análisis de la historia del pensamiento económico, es preciso hablar ahora sobre el periodo preclásico, momento en el que se da un paso importante a la evolución y avance de las sociedades agrícolas, así como también al progreso de la religión, la política y la civilización, en sus inicios. La llamada escuela económica preclásica abarca tres corrientes del pensamiento, a saber, los grandes pensadores de la edad media, los mercantilistas y los fisiócratas.

En primer lugar, en lo que respecta a los grandes pensadores de la edad media, vale mencionar a Aristóteles, quien participó en la transformación de la economía, abriendo una visión grande hacia el pensamiento económico. Además, Platón, Tomás de Aquino y Copérnico pudieron establecer la diferencia entre el valor de uso de un bien y el nivel de satisfacción que genera dicho bien. En esta época, también se empieza a hablar del valor del cambio o trueque, es decir, el intercambio de un bien por otro, dando origen a la teoría del precio justo que considera la usura como un pecado. (Esap, 2017)

Cabe mencionar que los primeros filósofos-políticos conocidos fueron Sócrates, Platón, Aristóteles en Grecia y Varrón en Roma. Platón, por ejemplo, se dedicó a la organización de un Estado ideal en el que se impedían las instituciones que iban en decadencia y las injusticias sociales. Por su parte, Aristóteles aportó ideas sobre el Estado, discutiendo aspectos relacionados con la usura, los salarios, el intercambio, la adquisición, el valor y la acumulación de riqueza. La sociedad de esa época tenía como sustento el pastoreo y la agricultura; puesto que casi toda la población era campesina (Acuña, 2012)

Otros pensadores económicos sobresalientes de la Edad Media fueron Santo Tomás de Aquino, Nicolás de Oresme e Ibn Jaldún, quienes debatieron sobre el precio y la ganancia, y, específicamente Oresme consideró al comercio bastante beneficioso y una fuente lícita para la obtención de ganancias, no obstante, lo subordinó al interés del Estado de los gobernantes, y a la moral. Por su parte, Jaldún consideró aspectos como el trabajo y el valor, la demanda, el costo, los precios, la riqueza, el dinero, las clases de ocupaciones, el desarrollo económico, la importancia del Estado en la economía, los impuestos, entre otras cosas.

Todos los aportes de los filósofos griegos de la antigüedad a la economía estuvieron relacionados con la aproximación

lacional a la ciencia social en términos generales. La economía de ellos aportó los primeros pasos al mercado de hoy en día; no obstante, ello no significa que el comercio estuviese ausente en ese momento, sino que los productores no eran uniformes y tampoco se comerciaba mediante intercambios organizados como el llamado trueque. (Acuña, 2012)

En segundo lugar, el pensamiento mercantilista abarca un conjunto de ideas o políticas económicas desarrolladas durante los siglos XVI, XVII y la primera mitad del siglo XVIII en Europa; tendientes a unificar el mercado interno, con la finalidad de formar Naciones fuertes. Esta época estuvo caracterizada por una fuerte acción del Estado dentro de la economía, considerando que la prosperidad de un país es su capital, y que el volumen de comercio mundial es inalterable. (Esap, 2017) Aproximadamente desde la segunda mitad del siglo XV, de acuerdo con Screpanti y Zamagni (1997), se dio inicio a un forzoso proceso de transformación económica, política, social y cultural que se extendió hasta después de mediados del siglo XVIII, culminando en ese tiempo, cuando ya todas las condiciones al nacimiento del moderno capitalismo industrial estaban dadas.

Las documentaciones con enfoque mercantilista evidencian su interés sobre las ganancias del Estado, donde los recursos de la sociedad debían ser utilizados para promover el bienestar y enriquecimiento del reino. Los pensadores mercantilistas centraron su atención en temas como el comercio, el dinero, las finanzas internacionales, la población, el aprovechamiento del factor trabajo, entre otros temas asociados con el aumento de la riqueza. (Alonso, 2018).

Para los pensadores del mercantilismo, el desarrollo económico y enriquecimiento de las naciones, estuvo impulsado por el comercio exterior, una salida adecuada para los excedentes de la producción. Bajo esta corriente, el Estado adquiere un papel importante en el desarrollo de la riqueza nacional, adoptando políticas proteccionistas, barreras arancelarias y medidas de apoyo a la explotación, con el objetivo de que el Estado intervenga en la economía aplicando diferentes métodos y reglas que impulsen el crecimiento. No obstante, el mercantilismo a finales del siglo XVIII entró en una crisis hasta el punto de prácticamente desaparecer a mediados del siglo XIX, por la aparición de nuevas teorías fisiócratas y liberales. (Esap, 2017).

En tercer lugar, los fisiócratas que surgen en Francia a mediados del siglo XVIII y forman parte de la primera escuela sistemática del pensamiento económico; fueron los primeros en explicar la actividad económica como un todo. Esta escuela consideraba que la tierra era la fuente de riqueza de las naciones. Sus principales exponentes, tales como Quesnay y Turgot, pensaban que entre más tierra y producción agrícola los pueblos serían más ricos. El pensamiento fisiocrático afirmaba que las sociedades se rigen por leyes naturales y que el Estado está privado de intervenir en ellas; de hecho, fisiocracia viene de una combinación de palabras griegas cuyo significado

es “gobierno de la naturaleza”; en el plano económico, tales pensadores entendían que la única actividad humana idónea para producir una nueva riqueza o agregar un nuevo valor, era la agricultura. (Esap, 2017)

La fisiocracia surgió como un reflejo de la sociedad de ese momento y de las inquietudes que empezaron a surgir por parte de sus creadores. La fisiocracia acopiaba la división de la sociedad en varias clases, cada una con funciones específicas, y exaltaba la agricultura y sus procesos productivos, considerándolos el centro de la actividad económica. Adicionalmente, la formación médica que tenía Quesnay, así como el contexto de la revolución agrícola del siglo XVIII, le condujeron a la integración de las leyes naturales, biológicas y físicas en el tema económico y a resaltar la importancia de la agricultura dentro del proceso económico. (Domínguez, 2004)

En la época de los fisiócratas, preconizaron ideas como la libertad de trabajo, el predominio de los impuestos directos sobre los indirectos, el despotismo como la mejor forma de gobierno, donde un rey con soberanía ilimitada defiende la propiedad ocupándose de proveer únicamente aquellos bienes que no pueden ser satisfechos por la iniciativa privada proveniente de educación y obras públicas. No obstante, la disidencia del pensamiento fisiócrata se da por el desarrollo del comercio y de la industria en Francia, por la reglamentación estatal estricta y su ineficaz aplicación, por la restricción de la circulación de mercancías debido a aranceles e impuestos, por la carga impositiva concentrada en los campesinos, por el impedimento al libre acceso al trabajo por parte de los gremios, así como por las restricciones y regulación de la producción y los precios. (Esap, 2017).

Análisis y discusión sobre teorías económicas desde una perspectiva racional

En este apartado se presentan los resultados documentales de la investigación y su discusión, basados en la interpretación de lineamientos para el análisis de la historia del pensamiento económico, así como en las opiniones de diferentes ilustres intelectuales sobre el pensamiento de la economía específicamente en la época preclásica; la cual abarca tres corrientes del pensamiento, a saber, los grandes pensadores de la edad media, los mercantilistas y los fisiócratas; de los cuales se analiza la época de aparición, los rasgos sobresalientes de la teoría, los aportes de cada una a corrientes económicas futuras y los problemas que conllevaron a su disensión y disidencia.

Para dar inicio al análisis, es importante mencionar que los lineamientos para el estudio de la historia del pensamiento económico utilizados por la mayoría de las analistas de la corriente ortodoxa son los expuestos por Gallardo (2004), quien los clasifica en dos tipos; el primero corresponde a la lectura contextual encargada del análisis de las diferentes posturas teóricas de la antigüedad, considerando el contexto que les dio origen a cada una de ellas; donde la teoría sólo tendría validez en un momento específico.

La característica del estudio contextual es que las teorías se hacen inconmensurables, conduciendo a que las visiones pasadas no tengan el mismo estatus que las del presente, debido a que los contextos y la naturaleza de los fenómenos van cambiando.

El segundo, tiene que ver con la lectura racional la cual se centra en que las teorías tienen, además del contexto que las originó, presupuestos de análisis y condiciones de validez que se traducen en términos de análisis desde el presente y con el uso de las herramientas actuales. De manera que, lo válido de las teorías del pasado representan las conclusiones teóricas y la probabilidad de que, dentro del análisis del presente, tales conclusiones puedan tener cabida. En tal sentido, las teorías del pasado tienen intuiciones válidas, no obstante, debido a la informalidad y la escasa reflexión económica del pasado, dichas teorías son imperfectas y tienen un alto grado de incoherencia. (Gallardo, 2004)

Desde el punto de vista del análisis de las teorías científicas, los investigadores del presente estudio favorecen el análisis racional como principal lineamiento para el estudio de la historia del pensamiento económico, concordando con Gallardo (2004), quien menciona que los apoyadores de esta postura fundamentan sus argumentos en la idea que el análisis económico en el transcurso del tiempo es resultado del esfuerzo racional del hombre por su deseo de progresar en el entendimiento de los fenómenos, de tal manera que los elementos y conclusiones teóricas del pasado, sólo tendrían sentido cuando se incluyen dentro de una teoría económica dominante y sobresaliente.

Ahora bien, los investigadores del presente estudio no fijan posición en el análisis de la historia del pensamiento según la visión contextual, donde lo privilegiado es la labor pedagógica y explicativa de los conceptos teóricos y la influencia de cada autor, así como el conocimiento de aquellas posturas que llegaron a dominar la posición académica e intelectual del economista; ya que de acuerdo con Gallardo (2004), el análisis desde el punto de vista del contexto, por sí solo no sirve de base para entender de las teorías económicas ni para adoptar preceptos teóricos alternativos; ya que al analizar las teorías desde una perspectiva que solo tienen validez para momentos históricos concretos, estas se vuelven inconmensurables en su totalidad, lo que conlleva a que se convierta en un arma para preservar el estado de la ciencia económica.

En otro orden de ideas, con el esquema racional no es necesario tener un gran conocimiento de las teorías que han ido surgiendo y que van quedando en el pasado, lo indispensable en este caso es desarrollar conclusiones de las teorías en el lenguaje moderno. De modo que teorías del pasado pueden ejercer una gran influencia en la construcción de conclusiones en un lenguaje de actualidad, que permita comprender mejor la economía; tal y como el ejemplo que mencionó Gallardo (2004) sobre Marx, quien con sus teorías sobre la plusvalía se produjo un importante resultado en la Economía, conocido hoy

día como “El Capital”.

La visión racional de teorías dirige al estudio de las teorías en el presente, respetando siempre su propia estructura y lógica de análisis y permitiendo conservar, aunque no de una manera perfecta, su contenido teórico. Ello se fundamenta en poder incluir conclusiones de otras teorías en una estructura teórica determinada, utilizando la teoría pasada para la reconstrucción de ideas y teorías. Ello concuerda con lo expresado por Gallardo (2004) cuando explica que la fase racional, consiste en utilizar todo el arsenal teórico para la reconstrucción racional del autor o de las teorías a considerar, pero conservando sus componentes teóricos, tales como premisas, preceptos y reglas de trabajo.

Un análisis que logre conocer lo más profundo de la teoría, parece no ser posible de manera precisa, ya que difícilmente se puede salir del presente para entender de manera absoluta el pasado. No obstante, realizar este esfuerzo intelectual con el objetivo de formar una reconstrucción racional basada en problemas actuales, es una labor que todo analista del pensamiento económico debe llevar a cabo; y como menciona Alonso (2018), el origen de la economía se fundamenta en investigaciones de fenómenos considerados importantes pero que plantearon problemas de diversa índole en diferentes épocas; que luego deben ser reconstruidos.

Conocida la relevancia que tiene la visión racional en el análisis de las teorías y pensamientos económicos, ahora será preciso hablar acerca de las contribuciones de los pensamientos preclásicos en la economía moderna. En primer lugar, en la Edad Media surgieron ideas centradas en asuntos éticos como la caridad, la pobreza, el precio justo, la relación entre beneficio, interés y usura; y en especulaciones asociadas con la teoría del valor. Tales ideas fueron aprovechadas en teorías económicas que surgieron posteriormente, sobre todo en aspectos de trabajo y precios de mercado.

Además, los pensadores medievales hicieron especial énfasis en la doctrina del precio justo, que transmite la idea de impedir que las ganancias sean traducidas como lucro o usura, pues estos, junto con la especulación, eran considerados pecados o actos condenados. Acá entra un concepto que hasta la actualidad se conoce como precio de mercado, el cual implica una ganancia honrada para el productor que le ayude a cubrir sus necesidades básicas y poder subsistir, y un precio accesible para el consumidor que le permita su supervivencia.

En la medida que fueron apareciendo nuevas escuelas de pensamiento económico, como, por ejemplo, el mercantilismo, se mantuvo cierta continuidad del pensamiento medieval, rescatándose algunos aspectos, tal es el caso del arbitristo español, influido por la llamada Escuela de Salamanca; en el cual se reflexionó sobre la ética de las relaciones comerciales, aspecto sobre el que aún se discute en la actualidad. El arbitristo fue una corriente de pensamiento político y económico desarrollado en la Monarquía Hispánica, durante

la segunda mitad del siglo XVI y el XVII; la cual fue el precedente del mercantilismo de naciones europeas, como Inglaterra y Francia.

En este mismo sentido, Jaldún, uno de los pensadores económicos medievales, además de los aspectos relacionados con el trabajo, la demanda, el costo, los precios, la riqueza, el dinero, la importancia del Estado dentro de la economía, entre otros, también consideró aspectos de las finanzas públicas, como los impuestos y su distribución, los gastos sociales, el gobierno como comprador de bienes y servicios, el efecto de los gastos del Estado sobre el ingreso, entre otros. A pesar de que estas ideas surgieron durante la edad media, algunos de estos aspectos fueron redescubiertos más adelante por Adam Smith y Karl Marx, después de la época del mercantilismo y la fisiocracia. Por otra parte, la época de los pensadores mercantilistas se caracterizó por una falta de cohesión entre sus precursores, que puede ser atribuida a la ausencia de instrumentos analíticos que fueran comunes y pudieran compartirse con las generaciones sucesoras; de hecho, la comunicación entre pensadores mercantilistas fue considerada pobre o inexistente (Ekelund y Hebert, 2006). Aun así, sus ideales fueron importantes y trascendieron de época, aunque diferían según el país de referencia. La conclusión que sí se generó de esta corriente es que los ideales mercantilistas expresaban intereses y ambiciones de una clase social que estaba en ascenso, a saber, los mercaderes.

Los ideales rescatados del mercantilismo para teorías y modelos económicos modernos fueron, entre otras cosas, el fortalecimiento del poder estatal, donde se considera que el Estado debe esforzarse por mantener su riqueza dentro del país. De modo que, en un contexto donde la riqueza se intercambia por el efecto del desarrollo comercial, las naciones deben conservar su riqueza promoviendo las exportaciones y controlando las importaciones.

El mercantilismo también promueve la producción interna del país, mediante el desarrollo de la manufactura y de caminos que están destinados a promover el flujo interno de mercancías. Además, dicha corriente económica impulsa al Estado a implementar regulaciones de protección para los comercios nacionales, de tal manera que se evite la competencia externa. La concepción de los mercantilistas era que el comercio permitía el enriquecimiento, por lo que es necesario promover el desarrollo del comercio exterior y las exportaciones.

En lo que respecta a la fisiocracia, la comprensión moderna sobre economía ha mantenido el punto central de su análisis en el papel que desarrolla el excedente económico que garantiza la acumulación de capital y el crecimiento económico. Aunque actualmente no se buscaba tener un gran conocimiento sobre las teorías del pasado, se han podido desarrollar conclusiones de dichas teorías bajo un lenguaje moderno. En el caso de los economistas clásicos, por ejemplo, siguieron concluyendo que la agricultura era capaz de generar un excedente económico; pero opinaron que también la actividad manufacturera

podía hacerlo, aunque tal excedente no tuviese una naturaleza física. Esto muestra que la visión racional de teorías ha dirigido al estudio de las teorías en la actualidad, pero siempre respetando su propia estructura y lógica de análisis y conservando, hasta donde se pueda, su contenido teórico.

Estas ideas clásicas, que tuvieron sus cimientos en la era preclásica, abrieron las puertas al capitalismo que estaba fuertemente centrado en actividades mercantiles e industriales, consideradas las principales fuentes generadoras de riqueza. Con este nuevo paradigma ortodoxo, surge el universo de “lo económico”, que funcionaría con sus propias leyes y metodologías; susceptibles de ser analizadas por las técnicas de optimización de análisis matemático (Naredo, 1987; Naredo y Valero, 1989).

Además de lo anterior, la formulación económica de los fisiócratas, según Domínguez (2004), se fundamentaba en el establecimiento de un orden social constituido por distintas clases, tales como la productiva, la estéril y la disponible. La primera estaba representada por los agricultores; la segunda por los artesanos, comerciantes y profesionales liberales; y la tercera por el gobierno, el rey, y los funcionarios. Estas ideas se constituyeron en la base de teorías que surgieron en el futuro sobre clases sociales, pero que fueron perfeccionándose en la época del capitalismo.

En tal sentido, tal y como se explica en el *Tableau économique*, Quesnay formuló una economía de flujo que circulaba entre las distintas clases sociales existentes. La clave de la circulación era el paso del “excedente” desde la clase productiva hasta la disponible (Domínguez, 2004). Según este modelo, el proceso de apropiación del excedente se daba a través del establecimiento de impuestos que sufragaban los gastos de la administración, y por medio de la renta de la tierra percibida por los terratenientes. Este modelo también permitió formular conclusiones acerca de formas de distribución de excedentes, algunas de las cuales, a través de un proceso de reformulación, sentaron las bases para su aplicación actual.

Otro punto importante es que los fisiócratas no se conformaron con definir el producto neto como fuente de riqueza, sino que, desde una visión circular, dieron origen a los modelos de equilibrio general y de análisis de incidencia impositiva; en lo que respecta a esto último, el producto neto es la única fuente de riqueza y, por lo tanto, siempre será el que soportará el impuesto. Para los fisiócratas, la mejor alternativa en términos impositivos fue el establecimiento de un impuesto único que gravaba el producto neto; conclusiones que han sido consideradas por futuros pensadores económicos. (Domínguez, 2004). En lo relativo al mencionado modelo de equilibrio general, Carpintero (1999), menciona que la consideración del sistema económico como un lugar en el que desempeñan su labor clases sociales diferentes ha sido la fuente de inspiración para los posteriores desarrollos de la economía.

Como cierre a este apartado, se presenta un cuadro resumen

que muestra las tres corrientes del pensamiento económico preclásico: pensadores de la edad media, pensadores mercantilistas y pensadores fisiócratas. El cuadro muestra la corriente económica, el período, los principales representantes, los rasgos o aportes sobresalientes de la corriente y algunos aspectos que condujeron a la disidencia o ruptura de la teoría económica.

Cuadro 1. Principales corrientes del pensamiento económico preclásico

Corriente económica	Siglos	Principales Representantes	Aportes sobresalientes	Disidencia
Edad Media	V - XV	Santo Tomas de Aquino y Nicolás de Oresme	Aportes en temas como la teoría del valor trabajo, la teoría financiera del interés y la teoría del dinero. Difusión de nuevas técnicas en las tareas rurales que permitieron mejorar el rendimiento. Aumento de la producción agrícola mejorando la disponibilidad de alimentos.	No se evidenciaron signos de transformaciones económicas y materiales. Estancamiento intelectual, prácticas represivas a la libertad de pensamiento, imposición de normas de conducta moral Aparición de las ideas mercantilistas.
Mercantilismo	XV - XVIII	Thomas Mun	Aporte sobre las relaciones entre el poder político y económico; la intervención del Estado en la actividad económica; y el control de la moneda. El mercantilismo buscaba que el gobierno controlara la relación de exportaciones e importaciones, regular las tasas de interés y de intercambio, y construyera compañías comerciales conjuntas.	Aparición del movimiento filosófico conocido como ilustración. Aparición de la escuela Fisiócrata. Generación de importantes cambios en la sociedad, principalmente en el sistema de poderes.
Fisiocracia	XVIII	François Quesnay	Aportes sobre el hecho de que los trabajadores podían generar un producto neto, o superávit, excedente de su subsistencia cuando su producción se basaba en la tierra. Los fisiócratas afirmaban que es la naturaleza, a través de la tierra, la base de la riqueza de una nación, por lo que sólo se consideraba productivo todo aquél que hiciera un trabajo de índole agrícola.	Llegada de los economistas clásicos. Aparición de las ideas de Adam Smith, y su obra "Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones" Reglamentación estatal estricta y su ineficaz aplicación, restricción de la circulación de mercancías debido a aranceles e impuestos, carga impositiva concentrada en los campesinos, impedimento al libre acceso al trabajo, restricciones de la producción y precios.

Fuente: Lindao, Panchi & De La Hoz (2023)

Conclusiones

La economía no es una ciencia exacta, y es esa característica la que hace que existan una diversidad de filosofías respecto a qué y cómo es la economía. De allí la importancia del estudio de la historia del pensamiento económico, el cual contribuye al desarrollo de una actitud crítica ante los diferentes planteamientos económicos y a la comprensión sobre las teorías económicas de la actualidad.

La historia del pensamiento económico forma parte de la ciencia económica, y estudia la evolución de aquellas ideas y teorías que han ido desarrollado los economistas con el paso del tiempo, desde el nacimiento de la economía. Dentro de la mencionada historia, han surgido una gran cantidad de pensadores económicos que han impulsado ideas, doctrinas y

teorías, aprovechadas dentro de los diferentes modelos económicos que han existido. Ante esta variedad de teorías que existe, se puede concluir que las tres principales corrientes del pensamiento económico, específicamente de la era preclásica, son los grandes pensadores de la edad media, los mercantilistas y los fisiócratas.

En lo que respecta a la edad media, se concluye que fueron muchos los pensadores que participaron en promover ideales económicos que sentaron las bases para futuras teorías. Dichos pensadores medievales observaron los hechos económicos desde una óptica ética, y trataron de juzgar desde el punto de vista moral, cuestiones como el tipo de interés, el precio justo, las relaciones laborales, entre otras cosas.

Sobre el surgimiento del mercantilismo, se concluye que fue una etapa que se caracterizó por recomendar a los gobernantes el impulso de medidas políticas que conlleven al enriquecimiento de la nación. Algunos de los aspectos sobresalientes de esta corriente son el robustecimiento de la producción interna y el debilitamiento del proteccionismo de otros países. Además, los ideales mercantilistas promueven la acumulación de metales nobles y estudian el dinero, el cual es considerado como una mercancía y cuyo valor viene dado por su abundancia o escasez relativa.

Por otra parte, se concluye que, la corriente de pensadores fisiócratas es la primera en proponer un esquema coherente sobre el funcionamiento del sistema económico, denominado el *tableau economique*; el cual considera que la riqueza circula entre tres grupos sociales, a saber, la clase productiva, la clase estéril y los propietarios y que es el Estado quien debe mantener dicho orden natural basado en reglas como el derecho a la propiedad, la libertad económica y la seguridad en el disfrute de dichos derechos y libertades.

En línea general, se concluye que el pensamiento económico desde una perspectiva racional de las teorías no tiene la intención de buscar recoger la historia para luego reproducir viejas ideas, sino más bien, preparar el camino para crear nuevas. Por lo tanto, comprender el verdadero significado de la economía implica revisar aquellos caminos que van quedando atrás; ya que las ideas de pensadores del pasado son el fundamento de la construcción de nuevas ideas, sobre todo en períodos de dispersión teórica y crisis económicas; y es la evolución misma de estas ideas económicas la que contribuye a generar transformaciones en las políticas sociales y económicas.

Referencias Bibliográficas

Acuña Barrantes, H. (2014). La historia de la economía desde roma hasta los cristianos. *Revista Logos Ciencia & Tecnología*, 93-107.

Acuña, H. (2012). La historia de la economía. Desde Platón hasta los Romanos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 4(1), 82-95.

Acuña Barrantes, H. (2014). La historia de la economía desde roma hasta los cristianos. Revista Logos Ciencia & Tecnología, 93-107.

Acuña, H. (2012). La historia de la economía. Desde Platón hasta los Romanos. Revista Logos, Ciencia & Tecnología, 4(1), 82-95.

Alonso, A., López, J., Acet, N., Delsol, N., & Massa, S. (2018). Fundamentos del pensamiento económico : del mercantilismo al enfoque neoclásico (Primera ed.). Santa Rosa : Universidad Nacional de La Pampa.

Carpintero, Ó. (1999). Entre la economía y la naturaleza. Madrid: Los Libros de la Catarata, Madrid.

Domínguez, M. (2004). El papel de la fisiocracia en nuestros días: una reflexión sobre el análisis económico de los recursos naturales y el medio ambiente. Revista Galega de Economía, 13(1-2), 0.

Ekelund, R., & Hebert, R. (1992). Historia de la Teoría Económica y de su Método (Tercera ed.). (E. Jordi, Trad.) Madrid, España: Editorial Mc Graw-Hill.

Ekelund, R., & Hébert, R. (2006). Historia de la Teoría Económica y de su Método. México: Mc. Graw Hill.

Esap. (2017). Economía Preclasica. Obtenido de Pensamiento Económico Esap 2do. Semestre: <https://sipaesapcetapbolivar.blogspot.com/>

Gallardo, Á. (2004). Historia del pensamiento económico y progreso de la ciencia económica. Una perspectiva pluralista. Cuadernos de Economía, XXIII(41), 11-48.

López, J. (2020). Economipedia. Obtenido de Historia del pensamiento económico: <https://economipedia.com/definiciones/historia-del-pensamiento-economico.html>

Marx, K. (1987). Teorías sobre la plusvalía I: Tomo IV de El Capital. México: Fondo de Cultura Económica.

Naredo, J. (1996). La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico. Madrid: Madrid: Siglo XXI.

Naredo, J., & Valero, A. (1989). Sobre la conexión entre termodinámica y economía convencional. Información Comercial Española(670-671), 7-16.

Screpanti, E. y. (1997). Panorama de historia del pensamiento económico. Barcelona: Ariel Economía.

GASTO DE INVERSIÓN PÚBLICA Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LA COSTA CARIBE COLOMBIANA. CASO: DEPARTAMENTO DEL ATLÁNTICO, PERIODOS 2008-2021

PUBLIC INVESTMENT EXPENDITURE AND ECONOMIC GROWTH OF THE COLOMBIAN CARIBBEAN COAST. CASE: DEPARTMENT OF ATLANTIC, PERIODS 2008-2021

Arleth Manjarres Tete

arlet.manjarrest@campusucc.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-7758-1646>
Universidad Cooperativa - Colombia

Aminta de la Hoz Suarez

aminta.delahoz@unisucvirtual.edu.co
<https://orcid.org/0000-0001-6230-8869>
Universitaria Antonio José de Sucre (CORPOSUCRE) y la Universidad de Sucre (UNISUCRE) - Colombia

Ismael Felipe Luna

ismael.lunam@campusucc.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-1164-2207>
Universidad Cooperativa - Colombia

Julio César Cantillo

ismael.lunam@campusucc.edu.co
<https://orcid.org/0000-0002-1164-2207>
Universidad de Sucre (UNISUCRE) - Colombia

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar el crecimiento económico del departamento del Atlántico en función de la inversión pública experimentada en ese territorio; considerándose el gasto público como un factor importante para la creación o mejoramiento de capacidades instaladas que contribuyen al desarrollo territorial en términos de crecimiento económico. Es un estudio con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, longitudinal, y documental, en el que se realiza un análisis sobre el comportamiento económico del territorio, haciendo uso del software estadístico Eviews, realizando una modelación a partir del gasto público del Atlántico en los periodos 2008 hasta 2021. La investigación se sustenta en la revisión de bases de datos estadísticas del departamento del Atlántico contenidas en la plataforma DANE, TERRIDATA y CHIP de la Contaduría General de la Nación, al igual que informes generados por el gobierno departamental e informes nacionales sobre el comportamiento del Producto Interno Bruto para los años referenciados. Los resultados muestran que el crecimiento económico del departamento presentó variaciones significativas en el periodo 2008-2021; con una tendencia hacia el alza desde el año 2008 hasta el año 2016, donde se hace un corte provocado por una baja en el precio de los hidrocarburos, reduciendo la oferta de la energía y bienes agrícolas ocasionado por el fenómeno del niño y el paro del transporte de carga; continuando con decrecimiento económico hasta el año 2019, con diferencias entre Producto Interno Bruto (PIB) departamental para cada año que oscila entre 0,02% y 0,05%. En el año 2020, con la situación pandémica COVID-19, la economía del departamento se desestabiliza en los primeros meses del año; sin embargo, se aplican medidas, para reactivar la economía aumentando el PIB departamental. Se concluye que, durante el último año de análisis, el departamento hizo un esfuerzo para reactivar la economía, pero por las mismas condiciones de confinamiento obligatorio no se alcanzaron resultados contundentes.

Palabras clave: Crecimiento económico, Gasto público, Inversión Pública, Costa Caribe Colombiana, Departamento del Atlántico

Abstract

The objective of this research is to analyze the economic growth of the department of Atlántico based on the public investment experienced in that territory; considering public spending as an important factor for the creation or improvement of installed capacities that contribute to territorial development in terms of economic growth. It is a study with a quantitative approach, of a non-experimental, longitudinal, and documentary design, in which an analysis is carried out on the economic behavior of the territory, making use of the Eviews statistical software, performing a model based on the public spending of the Atlantic in the periods 2008 to 2021. The research is based on the review of statistical databases of the department of Atlántico contained in the DANE, TERRIDATA and CHIP platform of the General Accounting Office of the Nation, as well as reports generated by the departmental government and national reports, on the behavior of the Gross Domestic Product for the referenced years. The results show that the economic growth of the department presented significant variations in the period 2008-2021; with an upward trend from 2008 to 2016, where a cut is made caused by a drop in the price of hydrocarbons, reducing the supply of energy and agricultural goods caused by the El Niño phenomenon and the unemployment of the Freight transport; continuing with economic decline until 2019, with differences between departmental Gross Domestic Product (GDP) for each year ranging between 0.02% and 0.05%. In 2020, with the COVID-19 pandemic situation, the department's economy was destabilized in the first months of the year; however, measures are applied to reactivate the economy, increasing departmental GDP. It is concluded that, during the last year of analysis, the department made an effort to reactivate the economy, but due to the same conditions of mandatory confinement, conclusive results were not achieved.

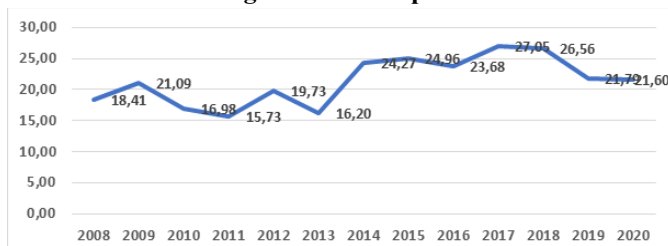
Key words: Economic growth, Public spending, Public Investment, Colombian Caribbean Coast, Department of Atlántico

Introducción

El crecimiento económico es una prioridad en la planificación del desarrollo territorial, por lo que los gobiernos estatales constantemente invierten en el mejoramiento de las capacidades instaladas en los territorios a través de la construcción de vías, equipamientos, defensa y otros; siendo una forma de financiación para el Estado los tributos cobrados a los empresarios. A nivel mundial, las estadísticas económicas muestran que el porcentaje de recaudación por concepto de impuesto sobre la renta, las utilidades y ganancias de capital ha tenido comportamientos variantes con ocasión a las políticas económicas implementadas por cada país y, de manera general hacia el año 2020 alcanzó el 24,8%, variación positiva de 1,3% con relación al año 2019 donde el resultado alcanzado fue de 23,5% (Banco mundial, 2023). Este comportamiento económico a nivel de países se ha visto reflejado a través del indicador Producto Interno Bruto, PIB; investigaciones recientes indican también que, en los últimos 30 años, la exportación de petróleo ha tenido una marcada influencia en el crecimiento económico a nivel mundial y especialmente en los países latinoamericanos, al igual que la inversión de extranjeros y el aumento de las remesas (Mendoza, 2022).

A nivel de Colombia, el comportamiento financiero del Estado por concepto de recaudo de impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital también ha sido variante. Hacia el año 2008 representaba el 18,41 del PIB, aumentó levemente hacia el año 2009 siendo la resultante 21,09% pero en el 2010 disminuye a 16,98% y continúa teniendo comportamientos variados hasta alcanzar un resultado significativo en el año 2017 que se posiciona en 27,05% del PIB; sin embargo, en el año 2020 se presenta la problemática de salud pública COVID-19 que afectó sustancialmente la economía del país por cuanto muchos negocios tuvieron que cerrar y el recaudo por este concepto cae a un porcentaje del 21,60% (Banco mundial, 2023), tal como se muestra en el Gráfico 1.

Gráfico 1. Recaudo de impuesto de renta, utilidades y ganancia de capital



Fuente: Construcción propia, a partir de estadísticas financieras Banco Mundial (2023)

La situación pandémica COVID-19 afectó notablemente la economía de Colombia; hacia el año 2021 el PIB per cápita fue de 5.204 euros y la deuda pública del país fue de 171.615 millones de euros, siendo la deuda per cápita por habitante de 3.362 euros y las estadísticas económicas muestran que en el año 2021 el gobierno nacional invirtió en el gasto público 34,51% del PIB obtenido para la fecha (Expansión, 2021).

Hacia el tercer trimestre del año 2022 la deuda neta del país creció significativamente y llegó a 802.786 millones de pesos (Min hacienda y Crédito Público, 2023), lo cual indica que el Estado incurrió en deudas para poder cubrir en su totalidad los gastos públicos. Sin embargo, pese a la situación pandémica, la economía continuó moviéndose, pero a través del comercio electrónico y en el año 2021, se reactiva paulatinamente a nivel de regiones, destacándose en el territorio la Región Caribe Colombiana que, de acuerdo con las estadísticas aportó el 15,25% al PIB nacional. Para finales del año 2022, en Colombia se reactiva significativamente el turismo y éste cobra mucha más importancia como actividad económica productiva, especialmente en la costa caribe colombiana, quien obtuvo una participación del 24,28% con relación al turismo del país. (MICT, 2023). Con relación a esto, se hace la aclaración que el turismo en los territorios se incentiva cuando se cuenta con una capacidad instalada en los mismos y para ello es necesario la inversión del Estado a través del gasto público de inversión.

La región Caribe Colombiana está conformada por siete departamentos: Atlántico, Bolívar, Córdoba, Magdalena, Cesar, La Guajira y Sucre; territorios cuyas actividades productivas son focalizadas hacia la pesca, la agricultura, la industria, el comercio y el turismo; importantes para alcanzar estándares de PIB ideales para el país. De estos departamentos, sobresale Atlántico el cual además de impulsar el turismo como actividad económica, se destaca por tener una zona portuaria que permite el flujo de mercancías y el comercio nacional e internacional, los cuales aportan a los indicadores del PIB en el país y de igual forma realizan sus aportes al Estado para la financiación del gasto público de inversión, a través del pago de impuesto de renta.

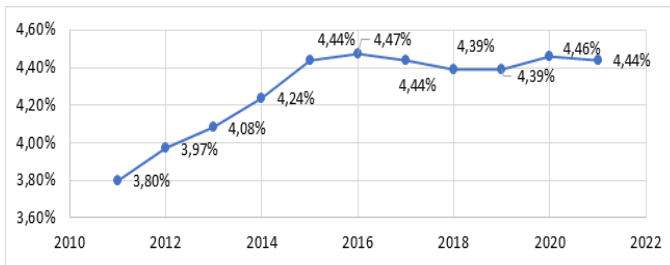
Las exportaciones en el Atlántico representaron 3,3% promedio con relación a las exportaciones nacionales entre el periodo 2012-2021 y este departamento durante el año 2022 alcanzó niveles de exportaciones altas con relación a los años anteriores, en un 46,5%. Con relación al turismo, entre los años 2012 y 2021, el 2,6% del total nacional de extranjeros en Colombia llegó al departamento del Atlántico y el turismo interno para el mismo periodo estuvo representado en un 67,8% de la población habitante de este territorio. Cabe anotar que con ésta última actividad se dinamiza también el comercio interno en cuanto a alimentación, transporte y otros, en donde las personas turistas en promedio diario durante su estadía en el año 2021 gastaron \$50.000, \$30.000 y \$40.000, respectivamente (Mincit, 2023).

Lo anteriormente explicado denota que el departamento del Atlántico es un territorio que tiene niveles altos de desarrollo, lo cual se evidencia en las condiciones de vida de sus habitantes, puesto que el nivel de necesidades básicas insatisfechas está en 11,37% (DANE, 2023). Esto solo es posible cuando existe una sinergia en las actuaciones del gobierno hacia las comunidades para generar desarrollo territorial; donde la inversión pública de capital juega un papel importante en la construcción y adecuación de las infraestructuras, y la

capacitación del recurso humano requerida para impulsar un crecimiento económico, conlleva al desarrollo social.

El crecimiento económico del departamento del Atlántico medido a través del porcentaje de participación en el Producto Interno Bruto Nacional deja ver una variación ascendente desde el año 2011 donde obtuvo un porcentaje de 3,80% hasta llegar al año 2016 donde alcanza un 4,47%. Sin embargo, desde el año 2017 el porcentaje de participación del PIB departamental en el PIB nacional comienza a descender ubicándose en 4,44% hasta alcanzar 4,39 en el año 2019 y ocurre una situación particular en el año 2020 a pesar de la situación pandémica COVID-19, el departamento para ese año alcanza un porcentaje de participación en el PIB nacional de 4,46%, cifra que cae levemente hacia el año 2021 en 4,44% (DANE, 2023), tal como se muestra en el Gráfico 2.

Gráfico 2. Porcentaje de participación del PIB Departamento Atlántico en el PIB Nacional, periodo 2011 hasta 2021



Fuente: Construcción propia (2023) a partir de datos DANE PIB departamental para cada año.

Esta disminución del aporte del PIB departamental al Nacional del año 2020 al año 2021, tiene su explicación en los efectos ocasionados por la pandemia COVID-19 (Cámara de Comercio de Barranquilla, 2022), como consecuencia del confinamiento obligatorio. Sin embargo, informes recientes muestran que existe compromiso por parte del gobierno departamental para impulsar el desarrollo económico a través de la inversión pública; tomando como referencia la capital del departamento, Barranquilla, se tiene que se invirtió un 46% de los recursos públicos para tal fin, durante el año 2021 (Alcaldía de Barranquilla, 2002). En este sentido, la presente investigación tiene como objetivo analizar el crecimiento económico del departamento del atlántico en función de la inversión pública experimentada en ese territorio; considerándose el capital público como un factor importante para la creación o mejoramiento de capacidades instaladas que contribuyen al desarrollo territorial en términos de economía.

Metodología

La presente investigación tiene como objetivo analizar el crecimiento económico del departamento del Atlántico en función de la inversión pública experimentada en ese territorio. Se considera como un estudio con enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, longitudinal, y documental.

Se realiza un análisis sobre el comportamiento económico del territorio, haciendo uso del software estadístico Eviews, realizando una modelación a partir del gasto público del Atlántico en los periodos 2008 hasta 2021. La investigación se sustenta en la revisión de bases de datos estadísticas del departamento del Atlántico contenidas en la plataforma DANE, TERRIDATA y CHIP de la Contaduría General de la Nación, al igual que en informes generados por el gobierno departamental e informes nacionales sobre el comportamiento del Producto Interno Bruto para los años referenciados.

Generalidades teóricas del crecimiento económico

Esta investigación se contextualiza bajo el concepto de crecimiento económico, entendido como el aumento de las rentas de un país en un periodo de tiempo determinado (Fermoso, 1977) y mediante el cual se mide la administración del gobierno de algunos países del mundo (Ruiz, 2020), esto último en el entendido de que el Estado tienen además de la función social de satisfacer las necesidades de los habitantes del territorio, fortalecer su economía a través de diferentes estrategias planteadas en políticas económicas.

Las políticas económicas son el conjunto de medidas de política fiscal, política de rentas, política de cambio y política monetaria, manejadas por las autoridades económicas de un país para conseguir determinados objetivos macroeconómicos (MHCP, 2023). La política fiscal se refiere al conjunto de medidas que toma el Estado para recaudar ingresos; la política de rentas se refiere a la forma como se fija el valor de los salarios, productos, entre otros; la política de cambio busca controlar el comportamiento de las divisas y; la política monetaria son las medidas impuestas para controlar la oferta de dinero en el país. El gobierno puede focalizar sus actuaciones económicas hacia el aumento de los ingresos y la disminución del gasto; o viceversa; haciendo uso de un modelo económico que le permita alcanzar los objetivos trazados en términos de desarrollo económico para el país.

Sin embargo, el Estado en aras de generar desarrollo territorial en términos económicos, debe garantizar las condiciones para la consecución del mismo; en este sentido, la inversión pública para mejoramiento de infraestructura y capacitación de ciudadanos juega un papel importante; porque la eficiencia productiva a nivel territorial es el resultado de la calidad de las infraestructuras básicas y la capacitación del perfil productivo de cada territorio (Albuquerque, 2004) y; los gobiernos a través de sus políticas públicas también invierten en ello, reflejándose esto en un gasto público de inversión de capital que al final indirectamente beneficia la productividad del sector privado, por ejemplo con la elaboración de redes urbanas, creación de carreteras, educación, seguridad interior, defensa, entre otros (Gerald, 2007).

El modelo económico que incorpora la característica de gasto público como elemento influyente en el crecimiento económico es el de Barro (1990).

Este modelo parte de la existencia de un capital público que se invierte en infraestructura y del cual se ven beneficiadas de manera indirecta las empresas privadas que son las que generan productividad económica a nivel del país, al facilitar la condiciones a través de la inversión realizada, para la circulación de bienes, personas y comunicaciones; anotando que ese capital proviene de los impuestos recaudados en el Estado por el aporte de cada ciudadano.

Análisis de los resultados a partir de una modelación estadística

En el sector público el Estado financia su gestión a través de los impuestos que pagan las empresas privadas, disminuyendo la rentabilidad de éstas últimas para futuras inversiones. Con los recursos obtenidos se crean carreteras, parques públicos, hospitales y otras capacidades territoriales que tienen como objetivo satisfacer necesidades de los ciudadanos y generar bienestar social. Cabe anotar que, estas capacidades instaladas en el territorio también benefician indirectamente a las empresas privadas al facilitar las condiciones físicas para desarrollar sus actividades productivas, contribuyendo al crecimiento económico local; siendo entonces el gasto público productivo (Barro, 2009).

A continuación, se presenta un modelo de crecimiento económico para el Departamento del Atlántico, basado en el gasto público de inversión que ha realizado el gobierno departamental durante el periodo 2008 hasta el 2021, donde se tiene en cuenta el gasto público considerado como el capital invertido por el Estado, así como los ingresos obtenidos por el departamento a partir del impuesto de renta que pagan las personas naturales y jurídicas.

Se construyó una base de datos económica a partir de las variables requeridas para la modelación, resultando la siguiente tabla (Tabla 1):

Tabla 1. Variables económicas para modelación crecimiento económico del departamento Atlántico

Año	PIB Precio Corriente (Cifras en Miles de Millones)	Recaudo por Renta (Cifras en Millones)	Gasto público (Cifras en Miles de Millones)	Exportaciones (Cifras en Miles de Millones)
2008	19,527	53,337,476	355,326	1,313
2009	20,809	61,387,312	42,913	1,088
2010	21,443	56,230,891	572,902	1,050
2011	23,549	69,640,145	600,361	1,107
2012	26,445	91,458,084	429,246	1,242
2013	29,112	92,718,608	535,080	1,421
2014	32,383	78,879,651	597,868	1,344
2015	35,716	82,764,817	809,062	1,384
2016	38,575	86,988,250	720,181	1,363
2017	40,875	113,309,296	972,695	1,334
2018	43,369	136,121,816	1,047,217	1,383
2019	46,575	142,131,519	1,098,671	1,359
2020	44,588	139,482,560	916,200	1,212
2021	52,311	149,816,353	138,062	1,604

Fuente: : Construcción propia a partir de información contenida en plataforma DANE, DIAN y TERRIDATA (2023)

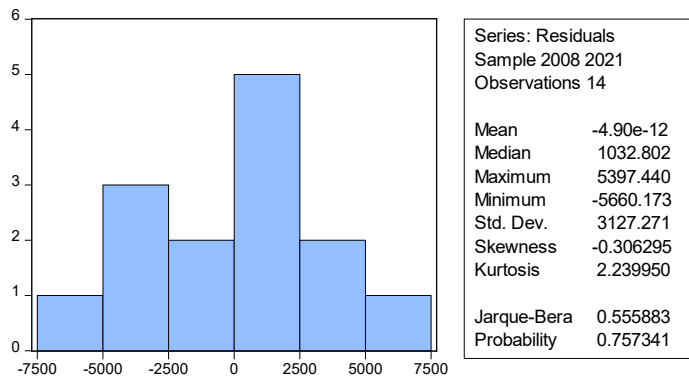
En la investigación se toma como variable dependiente el Producto Interno Bruto (PIB) a precio corriente y como variables independientes: las exportaciones, recaudo por renta y, gasto público, considerándose este último como el capital invertido por el Estado (Tabla 2). Al correr el modelo con las variables independientes referenciadas, éste puede explicarse a través de ellas en un 91,51% con relación a la variabilidad del PIB a precio corriente. Así mismo, El modelo es significativo porque la Prob (F-statistic) está por debajo del nivel de significancia 0,05 y, el Durbin-Watson arrojó resultado de 1.225357 lo cual indica que no existe problema de auto correlación por estar cerca de 2.

Tabla 2. Modelación variable dependiente e independientes

Variable	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXP01	17.90792	8.490078	2.109276	0.0611
GTOP	0.422465	0.354796	1.190726	0.2613
RRENTA	233.2001	41.96281	5.557305	0.0002
C	-14564.82	9583.533	-1.519775	0.1595
R-squared	0.915146	Mean dependent var		33948.38
Adjusted R-squared	0.889690	S.D. dependent var		10735.67
S.E. of regression	3565.637	Akaike info criterion		19.43103
Sum squared resid	1.27E+08	Schwarz criterion		19.61362
Log likelihood	-132.0172	Hannan-Quinn criter.		19.41413
F-statistic	35.94978	Durbin-Watson stat		1.225357
Prob(F-statistic)	0.000011			

Al aplicar la prueba de normalidad (Gráfico 3), el modelo arrojó en la probabilidad un resultado de 0.757341 siendo mayor a 0,05; lo cual indica que los residuos se comportan de manera normal o se distribuyen normalmente. Kurtosis debe estar cerca de 3 y los resultados obtenidos para el modelo fueron de 2.239950.

Gráfico 3. Prueba de normalidad



Al aplicar al modelo la prueba de multicolinealidad (Tabla 3), se encuentra que las variables independientes no tienen problemas de multicolinealidad excepto la variable recaudo por renta cuyo indicador está por encima del 90%, pero se relaciona muy bien con las demás variables por lo que no genera problema.

Tabla 3. Prueba de multicolinealidad

	PIBCTE	EXP01	GTOP	RRENTA
PIBCTE	1.000000	0.691800	0.482107	0.934437
EXP01	0.691800	1.000000	0.095837	0.590955
GTOP	0.482107	0.095837	1.000000	0.453985
RRENTA	0.934437	0.590955	0.453985	1.000000

Al aplicar la prueba de heterocedasticidad (Tabla 4), se evidencia que la probabilidad es mayor a 0,05 por lo que se acepta la hipótesis nula, lo cual quiere decir que los residuos se comportan de manera homocedástica. Por lo anteriormente descrito, no hay problemas de heterocedasticidad.

Tabla 3. Prueba de multicolinealidad

Heteroscedasticity Test: White

F-statistic	1.274309	Prob. F(9,4)	0.4371
Obs*R-squared	10.37981	Prob. Chi-Square(9)	0.3206
Scaled explained SS	3.283276	Prob. Chi-Square(9)	0.9520

Test Equation:
Dependent Variable: RESID^2
Method: Least Squares
Date: 04/07/23 Time: 23:24
Sample: 2008 2021
Included observations: 14

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.88E+08	5.53E+08	0.700736	0.5221
EXP01^2	217.2262	454.1674	0.478295	0.6574
EXP01*GTOP	16.28701	31.67830	0.514138	0.6343
EXP01*RRENTA	214.3222	1860.502	0.115196	0.9138
EXP01	-601931.4	1000385.	-0.601700	0.5798
GTOP^2	-1.645671	0.984950	-1.670817	0.1701
GTOP*RRENTA	90.85272	127.3395	0.713468	0.5150
GTOP	-13221.57	24716.42	-0.534931	0.6211
RRENTA^2	-3387.620	11746.04	-0.288405	0.7874
RRENTA	113657.1	2594927.	0.043800	0.9672

Por otra parte, al aplicar el test de correlación, se evidencia que existe independencia entre las variables independientes analizadas y no existe problema de auto correlación. La independencia de las variables se explica porque el resultado F-Statistic es 3.273205 y el resultado de la Probabilidad es 0.0889;

ambos resultados son mayores a 0,05; por tanto, se acepta la hipótesis nula, indicando que existe independencia entre las variables.

Mirando el indicador Durbin-Watson stat; se tienen 3 variables independientes mediante la cual se explica el modelo: exportación, gasto público y, recaudo por renta. Para el modelo propuesto el resultado de Durbin-Watson es 2.056680, lo cual indica que no existe problema de auto correlación, puesto que se encuentra dentro del margen de 0 y 4%, cumpliéndose el supuesto de independencia.

Tabla 5. Test de correlación

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	3.273202	Prob. F(3,7)	0.0889
Obs*R-squared	8.173466	Prob. Chi-Square(3)	0.0426

Test Equation:
Dependent Variable: RESID
Method: Least Squares
Date: 04/07/23 Time: 23:40
Sample: 2008 2021
Included observations: 14
Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXP01	-6.444637	7.023526	-0.917579	0.3894
GTOP	0.102023	0.302861	0.336865	0.7461
RRENTA	42.75555	35.52807	1.203430	0.2679
C	3400.643	7519.756	0.452228	0.6648
RESID(-1)	0.112414	0.347805	0.323211	0.7560
RESID(-2)	-0.301834	0.310787	-0.971191	0.3638
RESID(-3)	-0.739678	0.387093	-1.910852	0.0976

R-squared	0.583819	Mean dependent var	-4.90E-12
Adjusted R-squared	0.227092	S.D. dependent var	3127.271
S.E. of regression	2749.345	Akaike info criterion	18.98297
Sum squared resid	52912294	Schwarz criterion	19.30249
Log likelihood	-125.8808	Hannan-Quinn criter.	18.95339
F-statistic	1.636601	Durbin-Watson stat	2.056680
Prob(F-statistic)	0.266351		

Con base en ello, se propone el modelo económico en función del recaudo por renta basado en las exportaciones realizadas por el departamento y, el gasto público tomado como inversión por parte del Estado, dichas variables alimentan la función de producción. Se toma como referencia el modelo propuesto por Barro (1990), para materializar el modelo:

$Y_t = AK_t^\alpha G_t^{1-\alpha}$ Donde Y_t = Producción del país; G_t =Gasto público productivo

$G_t = \epsilon R_{renta} X_t$; donde X_t =exportaciones

$Y_t = C_t + I_t$ $I_t = K_t + SK_t$

$Y_t = C_t + St$ $St = s(1-\epsilon R_{renta}) X_t$

$I_t = St$ $K_t + SK_t = s(1-\epsilon R_{renta}) X_t$ Donde I_t =Inversión, St = Consumo

$\frac{K_t}{L_t} = s(1-\epsilon R_{renta}) \frac{AK_t^\alpha G_t^{1-\alpha}}{L_t} - \frac{SK_t}{L_t}$

L_t L_t L_t

- $SK_t / L_t = K_t$
- $\frac{(AK_t^\alpha G_t^{1-\alpha})}{L_t L_t^{1-\alpha}} = Ak_t^\alpha g_t^{1-\alpha}$
- $(K_t / L_t) = k_t + nkt$

Sustituyendo las fórmulas, se tiene:

$$\begin{aligned} K_t + nK_t &= s(1-\epsilon R_{renta}) A k_t \alpha g_t^{1-\alpha} - S K_t \\ K_t &= s(1-\epsilon R_{renta}) A k_t \alpha g_t^{1-\alpha} - (n+\epsilon R_{renta}) K_t \\ (K_t/K_t) &= s(1-\epsilon R_{renta}) \frac{A k_t \alpha g_t^{1-\alpha}}{K_t} - (n+\epsilon R_{renta}) \\ &= s(1-\epsilon R_{renta}) A g_t^{1-\alpha} - (n+\epsilon R_{renta}) \\ (K_t/K_t) &= s(1-\epsilon R_{renta}) A (g_t/K_t)^{1-\alpha} - (n+\epsilon R_{renta}) \end{aligned}$$

Equilibrio presupuestario:

$$\begin{aligned} G_t &= \epsilon R_{renta} X_t & g_t &= \epsilon R_{renta} x_t \\ L_t & & L_t & \\ y_t &= A K_t \alpha g_t^{1-\alpha} \\ g_t &= \epsilon R_{renta} A K_t \alpha g_t^{1-\alpha} \\ (g_t/g_t^{1-\alpha}) &= \epsilon R_{renta} A K_t \alpha \\ g_t \alpha &= \epsilon R_{renta} A K_t \alpha \\ (g_t \alpha / K_t \alpha) &= \epsilon R_{renta} A \\ (g_t / K_t) \alpha &= \epsilon R_{renta} A \\ (g_t / K_t) &= (\epsilon R_{renta} A)^{1/2} \end{aligned}$$

Partiendo de esta fórmula:

$$\begin{aligned} (K_t/K_t) &= s(1-\epsilon R_{renta}) A (g_t / K_t)^{1-\alpha} - (n+\epsilon R_{renta}), \text{ se sustituye} \\ (g_t / K_t) &\text{ por } (\epsilon R_{renta} A)^{1/2} \\ (K_t/K_t) &= s(1-\epsilon R_{renta}) A ((\epsilon R_{renta} A)^{1/2})^{1-\alpha} - (n+\epsilon R_{renta}) \\ (K_t/K_t) &= s(1-\epsilon R_{renta}) A^{1+(1-\alpha)/\alpha} - (n+\epsilon R_{renta}) \\ K_t/K_t &= s(1-\epsilon R_{renta}) A^{1/2} \epsilon R_{renta} (1-\alpha)/\alpha - (n+\beta) \end{aligned}$$

La incorporación del gasto público a la función de producción elimina el efecto negativo del rendimiento decreciente de capital, siendo el crecimiento estable a lo largo del tiempo estando en un estado estacionario. De igual manera, la lectura sobre el efecto del ahorro es positiva, al igual que el de la tecnología, y el efecto de la tasa de crecimiento de la población es negativo, así como lo es también el efecto de la depreciación. Según Barro (1990) entre más impuestos, más gasto público productivo y mayor efecto productivo sobre la producción y; habrá también un efecto negativo, porque entre más impuestos para financiar ese gasto público habrá menos ahorro y menos inversión del sector privado.

Volviendo a la función de producción $Y_t = A K_t \alpha G_t^{1-\alpha}$, Barro (1990) afirmaba que los impuestos tienen influencia proporcional en el crecimiento de una economía, en tanto que, cuando los tipos impositivos son bajos el impacto del efecto neto sobre el crecimiento económico es positivo; pero cuando las tasas impositivas son altas, lo que se reduce es el crecimiento económico. A lo largo del tiempo el coeficiente gasto público y capital privado son una constante porque los impuestos son constantes.

Análisis de los resultados a partir de una modelación estadística

Durante el año 2008, el gasto departamental disminuyó en 0,8%. Adicional a ello, se presentó un crecimiento de área

construida dentro del departamento del 12,1%, específicamente en el municipio de Barranquilla (Banco de la República, 2023), que podría considerarse como una inversión de capital privado. De lo anterior, se puede inferir que, el departamento en representación del Estado disminuyó la inversión de gasto público.

Sin embargo, se denota una mayor inversión por parte del sector privado, reflejado en una mayor tasa de ahorro, en función de ello se presentó un aumento significativo en la inversión neta de capital alrededor del 9% por parte de las empresas privadas. Esto se vió reflejado en las importaciones de ese año representadas en 19,7%, trayendo también como consecuencia un aumento en las exportaciones que para esa vigencia fue de 9,6%; situación que permitió que la economía de ese territorio creciera en 8% con relación al año anterior, siendo los sectores que más aportaron al crecimiento económico: transporte acuático, comercio, correo y telecomunicaciones (DANE, 2008).

Hacia el año 2009, el crecimiento económico del departamento sube de manera insignificante a pesar de que hubo un aumento de la inversión de capital por parte del sector privado en 18,1%, reflejado en las importaciones las cuales alcanzaron 21,8%; pero se presenta una baja en las exportaciones 14,6%. El gasto público se focalizó solo hacia el sector salud y educación, obedeciendo a que el recaudo de los impuestos disminuyó en un 5,6% (DANE, 2009).

En el año 2010, se dá con mayor fuerza la inversión del capital privado, las importaciones representaron el 9,6% del PIB departamental. Esto obedece a que los recaudos de los impuestos estuvieron en 16,98%, por lo que la capacidad de ahorro e inversión de los empresarios aumentó. El Estado no invirtió en bienes de capital con fines productivos, por el contrario, el gasto de inversión pública se focalizó hacia la construcción de viviendas de interés social (DANE, 2010).

La economía del departamento en el año 2011 decreció en 5% con relación al PIB nacional y el PIB departamental se situó en 3,80%. Esto obedeció a que las importaciones presentaron un alcance de 28,5% ocasionado por las compras externas del sector de la industria; aumentó el recaudo de los impuestos departamentales en 19,5% y el gasto se siguió focalizando hacia la construcción de viviendas de interés social. (DANE, 2011).

Durante el año 2012, las importaciones ascendieron a 13,3%, pero realmente fueron ocasionadas por las compras externas del sector industrial (DANE, 2012) y, el PIB departamental se situó en 3,97%, aumentando 0,17% con relación al PIB departamental año 2011, presentándose un crecimiento moderado de la economía. Por su parte, en el año 2013, el recaudo de los impuestos disminuyó en 1,3% con relación al año anterior, la inversión privada aumentó en 20,5% con relación al año anterior debido a un aumento de capital liquidado en el departamento. La economía departamental aumentó, alcanzando un

PIB de 4,08%, es decir 0,11% por encima del resultado del año anterior, ocasionado por un crecimiento de las exportaciones departamentales en 16,7% a partir de las ventas del sector industrial (DANE, 2013)

Hacia el año 2014 se originó un nuevo impuesto denominado impuesto sobre la renta para la equidad y actividad externa, por lo cual el recaudo impositivo en el departamento aumentó significativamente, 14,8%, con relación al año anterior. Las importaciones se incrementaron en un 3,7% impulsadas por el sector de manufacturas, pero las exportaciones bajaron en 5,5% con relación a las del año anterior y el estado continuó invirtiendo en viviendas de interés social, representado en un 13%. (DANE, 2014). La economía del departamento alcanzó para este año 4,24%, es decir 0,16% por encima del PIB departamental año 2013.

En el año 2015, el departamento del Atlántico mejora considerablemente su crecimiento económico, 4,44% PIB departamental, teniendo un impacto altamente significativo sobre la economía del país; aumentó 20% adicional con relación al PIB departamental año 2014. Esto obedece a que en este año se desarrollan en mayor magnitud actividades importantes tales como la industria, el transporte aéreo, el sacrificio del ganado y las exportaciones; de los cuales sobresale el transporte aéreo el cual estuvo influenciado por un aumento en el flujo de pasajeros turísticos nacionales e internacionales y, de carga nacional (DANE, 2015). Con relación a ello, es importante resaltar que la inversión del gasto público hacia años anteriores en financiación de vivienda de interés social mejoró en parte el aspecto social del departamento, contribuyendo también al crecimiento económico del territorio desde la perspectiva de generación de infraestructuras que embellecen e incentivan el turismo.

Durante el año 2016, en Colombia, el crecimiento de la economía se desacelera por una baja en el precio de los hidrocarburos, reduciendo la oferta de la energía y bienes agrícolas ocasionado por el fenómeno del niño y el paro del transporte de carga. Por otro lado, el Estado redujo la inversión para compensar el pago de intereses por la deuda externa contraída para cubrir sus finanzas. En el país se aprueba una reforma tributaria en la que se unifica el impuesto de renta para las empresas en un 32%, se crea un monotributo para los pequeños establecimientos y se aumenta el IVA del 16 al 19% (CEPAL, 2016). Este año fue crucial para la economía colombiana y también tuvo sus efectos en los diferentes departamentos, entre ellos Atlántico quien aportó significativamente al PIB nacional en años anteriores.

Durante el año 2016, el PIB departamental solo alcanzó 0,03% adicional, situándose en 4,47% en relación con el obtenido en el año inmediatamente anterior; dicha variación en el PIB fue estimulada por el sector de la construcción, aunque en menor grado que en el año 2015. En este año, se destacan como actividades económicas que influenciaron negativamente el crecimiento económico del departamento, el suministro de

energía, gas y agua con una reducción del 3,4%, explicado por la caída de generación, captación y distribución del fluido eléctrico, la fabricación de gas y el suministro de agua caliente (El heraldo, 2017). Esto indica que la inversión pública a través del gasto que realiza el estado en adecuación de infraestructuras afecta el crecimiento económico del territorio.

La economía del Atlántico continuó desacelerándose y hacia el año 2017, presentó una contracción del PIB en 0,03%, ubicándose nuevamente en 4,44%, ocasionado por una baja en el sector de construcción, el sector de servicios públicos y el sector industrial. Esta situación continuó en el año 2018, donde la economía del departamento decreció significativamente, el PIB se ubicó en 4,39%, 0,05% menos con relación al año anterior. Este comportamiento obedeció a contracciones en la construcción de mallas viales, construcciones residenciales y obras de servicio público (Cámara de Comercio de Barranquilla, 2018). Esto indica que, no hubo inversión significativa en el sector industrial por parte de Estado y con relación a los servicios públicos, se evidencia entonces que la participación del Estado a través del gasto público materializado en la inversión de condiciones limita el crecimiento económico del territorio.

Durante el año 2019, el crecimiento económico del departamento del Atlántico siguió siendo afectado por el sector construcción debido a los altos costos de vivienda, las exportaciones disminuyeron en un 11% y bajó considerablemente la actividad turística, lo cual trajo baja en la ocupación hotelera y por ende las empresas no revalorizaron su patrimonio, sino que, por el contrario, el capital de las empresas bajó en 35%. El PIB departamental se ubicó para este año en 4,39% igual que el año anterior.

En el año 2020, la pandemia por COVID-19, afecta la economía de los países, consecuentemente a nivel de regiones y departamentos. El departamento del Atlántico durante este año contrajo su economía en los primeros meses del año en -5,8%, ocasionado por una destrucción del tejido empresarial (Cámara de Comercio de Barranquilla, 2022) como consecuencia del confinamiento obligatorio. El recaudo fiscal también se vio afectado en gran medida, lo que limitó también la inversión del Estado al gasto público. Sin embargo, a finales de este año, gracias a la implementación de vacunas contra el virus, el departamento reactiva su economía con actividades mobiliarias y servicios financieros, presentando crecimientos del 2,2% y 2,1% respectivamente y posesionando el PIB departamental en 4,46%, es decir 0,07% adicional al resultado obtenido en el año 2019; por lo que se dice que, pese a la pandemia, el mencionado departamento obtuvo una de las mejores economías de Colombia.

Durante el año 2021, el departamento del Atlántico aportó al crecimiento de la economía del país un 12,4% con relación al año 2020 (El Norte, 2023), dicho incremento fue jalonado por actividades económicas del sector comercial, transporte público, alojamiento, sector manufacturero y el sector público

administrativo, de educación y salud. El PIB departamental alcanzó el 4,44% durante el año 2021, pero su crecimiento no fue significativo con relación al año 2020, porque hubo un decrecimiento del 0,02%. Esto último indica que, en este año, el departamento hizo un esfuerzo para reactivar la economía, pero por las mismas condiciones de confinamiento obligatorio no se alcanzaron resultados contundentes.

Conclusiones

El crecimiento económico del departamento del Atlántico presentó variaciones significativas en el periodo 2008-2021; con una tendencia hacia el alza desde el año 2008 hasta el año 2016, donde se hace un corte provocado por una baja en el precio de los hidrocarburos, reduciendo la oferta de la energía y bienes agrícolas ocasionado por el fenómeno del niño y el paro del transporte de carga; continuando con decrecimiento económico hasta el año 2019, con diferencias entre PIB departamental para cada año que oscilan entre 0,02% y 0,05%. En el año 2020, con la situación pandémica COVID-19, la economía del departamento se desestabiliza en los primeros meses del año; sin embargo, se aplican medidas para reactivar la economía, entre lo que se encuentra la vacunación de todos los habitantes del departamento, y el PIB departamental aumenta en un 0,07%.

Todas las variaciones presentadas en el crecimiento económico obedecen al comportamiento de los tramos de la economía, donde se destaca inicialmente el sector de la construcción como el que más aporta al PIB departamental. En los años 2008 y 2009, el crecimiento económico estuvo en función de la inversión privada reflejada a través de las importaciones, pero el departamento no invirtió en el gasto público.

Contrario a ello, en el año 2010 el gasto de inversión pública se focalizó hacia la construcción de vivienda de interés social y esto influyó un crecimiento en la economía del departamento en el entendido de que este sector fue el que más aportó al PIB departamental y; durante los años 2011 hasta el 2015 el estado siguió focalizando la inversión pública en viviendas de interés social, lo cual mejoró el aspecto social del departamento, contribuyendo al desarrollo económico territorial porque se garantizaron condiciones al mejorar las infraestructuras del territorio que incentivaron el sector turístico y hotelero, lo que también aportó al PIB departamental significativamente.

Durante los años 2016, 2017 y 2018, el suministro parcial de servicios públicos por parte del Estado se vio afectado, ya que la inversión en el gasto público se recortó y no se invirtió en obras civiles de servicio público ni construcción de mallas viales a causa del endeudamiento de la economía colombiana; obteniendo para este año rendimientos bajos de PIB departamental. Esto ocasiona que hacia el año 2019, como consecuencia baje la actividad turística y actividad hotelera en el territorio, no pudiendo aumentar sus utilidades las empresas ubicadas en el departamento y bajando entonces la contribución que hacen por concepto de renta y que le sirve al estado

para financiar el gasto público.

En los años 2020 y 2021 se presentan variaciones en la economía ocasionadas por la situación pandémica COVID-19 y el estado mitiga en parte la problemática, invirtiendo en el gasto público a través de las vacunas colocadas a los habitantes del territorio, con el fin de reactivar la economía. Esto se logra, pero el crecimiento económico a nivel de departamento no fue tan significativo porque muchos sectores económicos como el de restaurantes y hoteles permanecieron inactivos por mucho tiempo.

Por todo lo anterior, se puede concluir que el gasto público tiene inherencia en el crecimiento económico de los territorios en tanto se focalice hacia la generación de infraestructuras físicas que impulsen actividades para el crecimiento mismo de la economía; sin embargo, no es la única variable que puede considerarse en la afectación del mismo, porque las exportaciones juegan un papel importante ya que ella también generan los impuestos de renta que debe recibir el estado para cubrir los gastos públicos. Ahora bien, el Estado invierte en el gasto público en la medida de los recaudos obtenidos, pero, los recaudos deben originarse necesariamente de las actividades económicas que se dan al interior de los territorios.

Referencias Bibliográficas

Albuquerque, F. (2004). El enfoque del desarrollo económico local. Cuaderno de capacitación No. 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad, Programa AREA - OIT en Argentina - Italia Lavoro Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo. https://www.flacsoandes.edu.ec/web/imagenesFTP/1251776298.area_enfoque_del.pdf

Alcaldía de Barranquilla (2022). Cifras de Coyuntura. Crecimiento Económico. file:///C:/Users/CONTABILIDAD/Desktop/terridata/informe-coyuntura-abril-2022.pdf

Banco de la República (2023). Atlántico, II Semestre de 2008. <https://www.banrep.gov.co/es/atlantico-ii-semestre-2008>

Banco Mundial (2023). Impuesto sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital (% de recaudación. <https://datos.bancomundial.org/indicador/GC.TAX.YPKG.RV.ZS?end=2020&start=1972&view=chart>

Barro, Robert J. (1990). Government spending in a simple model of endogeneous growth. *Journal of Political Economy* 98(S5): 103-125. Tomado de https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3451296/Barro_GovernmentSpending.pdf

Cámara de Comercio de Barranquilla (2018). Boletín de coyuntura económica del Atlántico. <http://www.fundesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2019/08/BOLETIN-ECONOMICO-DE-BARRANQUILLA-I-SEMESTRE-2018-AGO-31.pdf>

Cámara de Comercio de Barranquilla (2022). Documento económico y social del departamento del Atlántico 2021. <https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2022/06/Atlantico.pdf>

CEPAL (2016). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40825/65/1601260BP_Colombia_es.pdf

DANE (2008). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2008. https://www.dane.gov.co/files/icer/2008/atlantico_icer_II_sem_08.pdf

DANE (2009). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2009. https://www.dane.gov.co/files/icer/2009/atlantico_icer_II_sem_09.pdf

DANE (2010). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2009. https://www.dane.gov.co/files/icer/2010/atlantico_icer_10.pdf

DANE (2012). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2012. https://www.dane.gov.co/files/icer/2012/ICER_Atlantico_2012.pdf

DANE (2013). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2013. https://www.dane.gov.co/files/icer/2013/ICER_ATLANTICO_2013.pdf

DANE (2014). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2014. https://www.dane.gov.co/files/icer/2014/ICER_Atlantico2014.pdf

DANE (2015). Informe de coyuntura económica regional departamento del Atlántico 2015. https://www.dane.gov.co/files/icer/2015/ICER_Atlantico2015.pdf

Departamento Nacional de Planeación (2023). Economía. Comparaciones. Participación del PIB departamental en el nacional. <https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/comparaciones>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2023). Indicadores de necesidades básicas insatisfechas (NBI) según recientes agregaciones territoriales. <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/necesidades-basicas-insatisfechas-nbi>

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN (2023). Sistema Estadístico de Comercio Exterior. [http://web-siex.dian.gov.co/pls/siex/impo_depto\\$.startup](http://web-siex.dian.gov.co/pls/siex/impo_depto$.startup)

El Heraldo (2017). Bolívar fue el que más creció en el 2016, y Atlántico, el cuarto. <https://www.elheraldo.co/economia/bolivar-fue-el-que-mas-crecio-en-2016-y-atlantico-el-cuarto-369183>

El Norte (2023). PIB del Atlántico en 2021 fue de \$52,3 billones. <https://elnorte.com.co/index.php/2022/06/29/ PIB-del-atlantico-en-2021-fue-de-523-billones/>

Expansión (2021). Colombia: Economía y Demografía. <https://datosmacro.expansion.com/paises/colombia>
Fermoso, P. (1977). Manual de Economía de la Educación. <https://www.casadellibro.com.co/libro-manual-de-economia-de-la-educacion/9788427712157/572348>

Mendoza, M. (2022). Recursos externos, volatilidad y crecimiento económico en países de América Latina, 1990-2015. Universidad Nacional. Cuadernos de Economía. DOI: 10.15446/cuad.econ.v41n86.83896. <https://revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/83896>

Ministerio de Hacienda y crédito público (2023). Deuda trimestral GNC PIB anual a noviembre 2022. <https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/portal/Minhacienda>

Ministerio de Hacienda y crédito público (2023). Política fiscal. Política económica. https://www.minhacienda.gov.co/webcenter/portal/AtencionPublico/pages_glosario

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2023). Perfiles económicos regionales. Región Caribe. <https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=cdfcb6a-24cf-4524-9687-49e88b910134>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (2023). Perfiles económicos departamentales. <https://www.mincit.gov.co/getatactachement/fdd96c98-45d2-451f-86c6-d200a1da9427/Perfiles-Economico-s-por-Departamentos>

Ruiz, P. (2020). Sobre el crecimiento económico y su medición. Economía UNAM, 17(49), 107-115. Epub 22 de diciembre de 2020. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.49.509>. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2020000100107

Gerald, A. (2007) Introducción a los modelos de crecimiento económico exógeno y endógeno. Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/243/

ESTRÉS Y RENDIMIENTO LABORAL EN EL PERSONAL DE ENFERMERÍA DEL DEPARTAMENTO SAN MARTÍN, PERÚ

STRESS AND WORK PERFORMANCE IN THE NURSING STAFF OF THE DEPARTMENT OF SAN MARTÍN, PERU.

Doris Nely Montenegro Molocho

dorismontenegro@upeu.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0003-0716-7199>
Universidad Peruana Unión

Guadalupe Ramírez Gómez

guadaluperamirez@upeu.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-2162-036X>
Universidad Peruana Unión

David Troya Palomino

davidtroya@upeu.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0003-3630-8122>
Universidad Peruana Unión

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

El estrés laboral es una respuesta física y emocional a situaciones de tensión en el entorno de trabajo. Puede influir de manera negativa en el rendimiento laboral al disminuir la concentración, la productividad y aumentar los errores, también puede afectar la salud y el bienestar del colaborador. Esta investigación se planteó como objetivo principal determinar la relación entre el estrés laboral y el rendimiento laboral en los profesionales de enfermería del Hospital II Tarapoto – EsSalud en San Martín, Perú; la metodología utilizada fue de tipo de investigación básica, de enfoque cuantitativo, el nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental, el muestreo fue intencional por conveniencia y se contó con la participación de 150 personas; la técnica para la recolección de los datos fue la encuesta y los instrumentos utilizados son fiables con un coeficiente Alfa de Cronbach de 0.902 y 0.760 respectivamente. Luego de procesar la información se determinó un p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,402** lo cual indica que la relación es positiva media. Se llegó a la conclusión que cada esfuerzo por disminuir el estrés en los colaboradores tendrá un impacto en el rendimiento laboral de los mismos.

Palabras clave: Estrés laboral; Rendimiento laboral; ambiente laboral; comportamiento.

Abstract

Work stress is a physical and emotional response to stressful situations in the work environment. It can negatively influence work performance by decreasing concentration, productivity and increasing errors, it can also affect the health and well-being of the collaborator. The main objective of this research was to determine the relationship between work stress and work performance in nursing professionals at Hospital II Tarapoto - EsSalud in San Martín, Peru; The methodology used was of the basic research type, with a quantitative approach, a descriptive correlational level and a non-experimental design, the sampling was intentional for convenience and 150 people participated. the technique for data collection was the survey and the instruments used are reliable with a Cronbach's Alpha coefficient of 0.902 and 0.760 respectively. After processing the information, a p-value = 0.000 was determined, indicating that there is a significant relationship and the Rho Spearman = .402**, which indicates that the relationship is medium positive. It was concluded that every effort to reduce stress in employees will have an impact on their work performance.

Keywords: Work stress; Labor performance; work environment; behavior.

Introducción

A nivel mundial, las organizaciones sin importar las actividades económicas que desarrollan, siempre están pendientes del rendimiento de los colaboradores con el propósito de que el esfuerzo que estos ponen en el trabajo ayude a concretar las metas organizacionales propuestas, pero en ese camino a conseguir las metas muchas veces se presentan dificultades, así lo argumenta Pedraza, Amaya & Conde (2010), el rendimiento de las personas en las organizaciones muchas veces se ve afectado por causas externas a la organización, algunas de estas causas son difíciles de controlar. En la actualidad a nivel mundial tal como lo indica Alamino & Alonso (2021), más de la quinta parte de la población mundial se ocupa en labores productivas organizacionales por más de 48 horas a la semana; durante este periodo se pueden presentar factores que afectan el normal rendimiento, uno de estos factores y el más constante es el estrés causado por el trabajo, Zúñiga (2019), indica que el estrés no solo afecta la salud sino el rendimiento que es perjudicial para la empresa, en esa línea Osorio & Cárdenas (2017), indican que por lo general es derivado de la sobrecarga laboral y afecta en muchos sentidos al trabajador; Arias (2012), el estrés laboral es una variable que repercute directamente sobre los intereses de las organizaciones, esto hace que se destaque su estudio.

Pese a que el estrés causado por el trabajo es una variable de mucha importancia, no se realizaron muchos estudios, así lo indica Mejía, Chacón, Enamorado, Garnica & Chacón (2019), en América Latina poco se ha investigado sobre el tema y encontramos estudios en Chile, Perú y Colombia los cuales demuestran los efectos comunes del estrés que son las bajas en el rendimiento.

Las entidades prestadoras de servicios de salud no son ajenas a esta realidad y más aún en tiempo que la pandemia Covid19 que aun azota a los individuos en los diferentes lugares; Zevallos, Cruzado & Avalos (2020), la Covid19 ha generado el desborde en los diferentes establecimientos de salud y ha causado una sobre carga laboral; Ruiz & Gómez (2021), la sobre carga de trabajo ha generado estrés en los trabajadores del sector salud y esto por ende afecta su rendimiento.

Desde inicios del año 2019 se luchó contra el virus, a pesar que se desarrollaron vacunas para ayudar a bajar los contagios, Alvarado, Ramírez, Lanio, Cortés, Aguirre, Bedregal, Allel, Tapia, Burrone, Cuadra, Goycolea, Mascayano, Sapag, Schilling, Soto, Traub, Villarroel & Alarcán (2021), se presentaron variantes del virus que afectaron a la población y por ende los colaboradores de la salud acumularon carga laboral no habitual a lo que se tenía antes de la pandemia; dentro de los profesionales de la salud tenemos a los del servicio de enfermería que son apoyo fundamental para los médicos, la función de los responsables del servicio de enfermería es fundamental en tiempos complicados y de emergencia sanitaria; en esta realidad estos profesionales realizan sus actividades el Hospital II Tarapoto - EsSalud, institución prestadora de servicios

de la salud responsable de la protección de la salud en el departamento de San Martín - Perú, las diferentes llamados por emergencia sanitaria por brotes de epidemias, se han visto inmersos en muchos casos en desborde de la demanda sanitaria y la necesidad de contar con colaboradores con buenos niveles de desempeño para hacer frente a esta dificultad y de esa manera cumplir con los objetivos propósitos de la institución, es por ello que se plantea el objetivo de esta investigación que es determinar la relación entre el estrés laboral y el rendimiento laboral en los profesionales de enfermería del Hospital II Tarapoto - EsSalud.

Estrés laboral

Hace referencia a la reacción emocional que presentan las personas en un plano psicologico, conductivo y emocional en referencia a determinados estímulos, que por lo general son exigencias profesionales que están fuera de su alcance y sus habilidades, de esta mina forma lo corrobora Londoño (2019), es un estado de tensión que en muchos de los casos viene integrado con cambios fisiológicos y causa algunos efectos perjudiciales para el desarrollo de las labores y de la salud; Mejía et al. (2019), es una respuesta del individuo a la sobrecarga laboral o al trabajo monótono o desagradable entre otros factores que alteran el normal rendimiento del colaborador; Osorio & Cárdenas (2017), reacción que un individuo experimente frente a exigencias externas que no se siente capaz de hacer frente; Hernández (2021), el estrés puede llegar a estados de peligro cuando interfiere en el desarrollo de una vida normal; Patlán (2019), se manifiesta generalmente en lo psicosocial y es causado por el medio y el momento en el que el individuo realiza sus actividades.

La importancia del estudio radica en que el estrés este es producido por hormonas: adrenalina, norepinefrina y cortisol las que al individuo le ponen en un estado de alerta frente a determinada situación, Hernández (2021), es estrés cuando se puede manejar genera en el individuo un estado de alerta facilitando de esta manera la planeación para hacer frente a la circunstancia que se presente; pero cuando sale de las manos es perjudicial, Mejía et al. (2019), cuando no lo podemos controlar llega a afectar en temas laborales y personales.

Las causas del estrés en el trabajo pueden ser múltiples Ozamiz, Dosil, Picaza & Idoiaga (2020), lo vivido por la pandemia Covid19 es algo nunca antes experimentado, provocando estrés en el trabajo en los profesionales de la salud por sobrecarga laboral; en este punto radica la importancia del manejo del estrés, Martínez, García & Martínez (2017), proponen seis puntos importantes a considerar para el manejo del estrés laboral (determinar un claro volumen del trabajo, las labores deben estar previamente diseñadas, dejar en claro las responsabilidades, los colaboradores deben tener oportunidades para participar en las decisiones, una buena comunicación entre los niveles organizacionales, facilitar la interacción social y establecer cronogramas de trabajo) al considerar estos puntos es posible manejar el estrés que causa el trabajo.

En cuanto a las dimensiones del estrés laboral para este estudio se consideraron las propuestas por Más & Escribá (1998), quienes indican q son:

Ambiente físico: que implica la infraestructura de la organización, materiales, equipos, también la sobrecarga laboral.

Ambiente psicológico: que implica la carga emocional causada por la pérdida de pacientes, ver en el historial diagnósticos de enfermedades graves.

Ambiente social: relacionamiento con compañeros, problemas que se suscitan en el trabajo, relacionamiento con jefes y dificultades laborales.

Rendimiento laboral

Se le conoce como el producto que resulta del desarrollo del trabajo de un individuo o de un grupo de ellos, Carhuayal (2020), comportamientos personales o grupales que son indispensables para el logro de un objetivo; Vega & Castillo (2020), es la capacidad con la que cuentan los trabajadores para dar solución a las dificultades que se presentan en el desarrollo de sus labores; Calizaya & Bellido (2020), al medir el rendimiento laboral se determina que éxito ha tenido la organización por medio de sus colaboradores en un periodo determinado; hay algunos aspectos a considerar para determinar el rendimiento laboral León & Murillo (2018), se debe considerar: determinar con puntualidad los objetivos de la empresa, determinar de manera clara los puestos de trabajo incluido las funciones de los ocupantes y es preciso conocer la trayectoria del colaborador.

La importancia del rendimiento laboral se demuestra que si se mide de manera individual ayuda a colocar a los colaboradores en los puestos en los que mejor trabajo realizarían y si se mide de manera grupal ayuda a determinar el avance de la organización hacia la consecución de los objetivos, Piedra & Quinde (2021), el rendimiento de los colaboradores va aunado a las aptitudes y actitudes que los colaboradores posean en miras a conseguir los objetivos de la empresa; el estudio rendimiento organizacional se utiliza para determinar cuánto éxito ha conseguido una organización en el logro de sus objetivos en un periodo determinado Carhuayal (2020), es como se articula el accionar humano en miras de lograr un objetivo común; en resumen, la medición del rendimiento da como resultado el cumplimiento de las metas trazadas en la fase planificación del proceso administrativo.

En cuanto a las dimensiones del rendimiento laboral en este estudio se tomaron las dimensiones propuestas por Gabini & Salessi (2016), quienes indican que son:

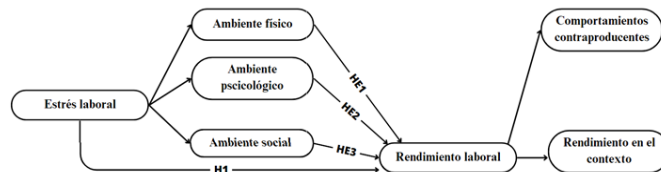
Rendimiento en la tarea: son todas aquellas tareas específicas en relación al puesto de trabajo.

Rendimientos contraproducentes: acciones realizadas por los

los trabajadores que no forman parte de sus funciones encomendadas.

Rendimiento en el contexto: son todas aquellas actividades que se desarrollan para mantener un ambiente adecuado de trabajo.

Figura 1. Marco y modelo integrado



Nota: Elaboración propia

hipótesis general

Existe una relación significativa entre el estrés laboral y el hipótesis específicas

hipótesis específicas

- Existe una relación significativa entre el ambiente físico y el rendimiento laboral en los profesionales de enfermería del Hospital II Tarapoto - EsSalud.
- Existe una relación significativa entre el ambiente psicológico y el rendimiento laboral en los profesionales de enfermería del Hospital II Tarapoto - EsSalud.
- Existe una relación significativa entre el ambiente social y el rendimiento laboral en los profesionales de enfermería del Hospital II Tarapoto - EsSalud.

Estrategias metodológicas o materiales y métodos

Tipo de estudio

En el desarrollo de esta investigación el enfoque considerado es cuantitativo, Cárcamo et al (2009), mencionan que el enfoque cuantitativo hace uso de una valoración numérica y toma como medio para su desarrollo la estadística; se consideró la metodología para una investigación de tipo básica, porque solo indagaremos respecto a las variables estrés laboral y rendimiento laboral, Gabriel (2017), las investigaciones de tipo básicas solo abordan un tema determinado y hacen aportes respecto a ese tema;; el nivel de investigación es descriptivo – correlacional Hernández & Carpio (2019), las investigaciones descriptivas presentan características estudiadas de un determinado tema en un momento determinado y correlacional porque buscan la relación de dos o más constructos; el diseño de la investigación es no experimental y de corte transversal Vallejo (2002), El recojo de la información se realiza en un momento determinado, en cuanto al resultado es tal y como se encuentra en la realidad.

Población

Los participantes de este estudio están constituidos por profesionales en salud, dedicados a actividades asistenciales, son específicamente de la labor de enfermería que al momento de realizar esta investigación estaban laborando en el Hospital II Tarapoto - EsSalud, que según el área de personal de esa institución fueron 150 personas; Veiga et al. (2017), una población son personas con características comunes las que son de interés para el investigador; por libre determinación de los investigadores se utilizó un muestreo no probabilística e intencional por conveniencia y se tomó en cuenta a todos los colaboradores que realizan actividades de enfermería siendo un total de 150 colaboradores que cumplían con los criterios de inclusión Hernández & Carpio (2019), las muestras intencionales consideran a participantes con características comunes y de interés para los investigadores.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados para recoger la información en cuanto a la medición del estrés laboral se utilizó la Escala de medida de estresores laborales en personal de enfermería hospitalario "The Nursing Stress Scale" en su versión en español de Más y Escribá (1998), y para medir el rendimiento laboral se utilizó la Escala de Rendimiento Laboral de Gabini & Salessi (2016).

A estos instrumentos determinamos su fiabilidad por medio del Alfa de Cronbach que dio como resultado: para "The Nursing Stress Scale" un coeficiente de 0.902 y para la Escala de Rendimiento Laboral un coeficiente de 0.760; lo cual indica fiabilidad aceptable Soler et al. (2012), indican que la fiabilidad Alfa de Cronbach se manifiesta cuando supera el 0,7.

Como complemento en la determinación de la fiabilidad, los instrumentos fueron evaluados por tres expertos quienes hicieron la valoración respectiva de cada ítem de los cuestionarios y se determinó que son aptos para su utilización.

Análisis de datos

Previo a la aplicación de la encuesta, se solicitó autorización para el recojo de la información; en este punto cabe indicar que se siguieron las recomendaciones de los directivos del hospital de mantener cuidado constante durante la permanencia en las instalaciones; una vez que se obtuvo la autorización se procedió a recoger la información la cual se hizo de manera virtual por medio de un formulario de Google. Este proceso tomó tres semanas para la realización, con envíos del link de la encuesta y acudir de manera presencial en algunos casos para obtener los datos de algunos participantes que no llenaban la encuesta.

En el documento que se hizo llegar a los participantes se anexó el consentimiento informado, la participación de cada uno de los involucrados fue y completamente confidencial.

Para el procesamiento de los datos de esta investigación se

hizo uso del paquete estadístico SPSS 26 y del programa Excel.

Para determinar la fiabilidad de los instrumentos se hizo por medio del análisis estadístico Alfa de Cronbach.

Para determinar el uso del coeficiente adecuado, se realizó la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov, de acuerdo a los resultados que dieron un nivel de sig. Menor a 0.05 se tomó la decisión de utilizar el coeficiente Rho Spearman (Fau et al. 2020).

Para determinar los niveles de relación se consideró los rangos de correlación propuesto por Mondragón (2014), quien indica que de +0.11 a +0.50 la correlación positiva media y por último para determinar la existencia o no de relación se hizo uso de la regla de decisión: Si el p valor es > 0.05 , no existe relación significativa y Si el p valor < 0.05 , existe relación significativa

Resultados

En este apartado presentamos los principales hallazgos de esta investigación.

Análisis de los participantes

En la Tabla 1 se muestran los datos sociodemográficos de la muestra con resultado de mayor porcentaje: 82.7% género femenino, 53.3% estado civil casado, tiempo que labora en la institución 50.0% t de 1 a 5 años y 42.7% grado de instrucción profesional universitario

Tabla 1 Descripción de la muestra

		Recuento	%
Género	Masculino	26	17.3
	Femenino	124	82.7
Estado civil	Soltero(a)	80	53.3
	Casado(a)	60	40.0
	Divorciado(a)	10	6.7
	Viudo (a)	0	0
Tiempo que labora en la institución	de 1 a 5 años	75	50.0
	de 5 a 10 años	23	15.3
	de 11 a 15 años	14	9.3
	más de 15 años	38	25.3
Grado de instrucción	Profesional técnico	57	38.0
	Profesional universitario	64	42.7
	Posgrado	29	19.3
	Total	150	100.0

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Análisis descriptivo del estrés laboral

En la Tabla 2 se muestra los niveles del estrés laboral y sus dimensiones, de los cuales tenemos que: la variable en general se encuentra en un nivel medio con un 64.0%; y su dimensión ambiente físico está en un nivel medio con un 65.0%; el ambiente psicológico está en nivel medio con un 96.0%; y el ambiente social está en nivel medio con un 95.0%

Tabla 2. Niveles de percepción del estrés laboral (N=150)

Variable / Dimensiones	Bajo		Medio		Alto	
	f	%	f	%	f	%
Estrés laboral	0	0	96	64	54	36
Ambiente físico	0	0	98	65	52	35
Ambiente psicológico	0	0	144	96	6	4
Ambiente social	0	0	140	95	10	5

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Análisis descriptivo del rendimiento laboral

En la Tabla 3 se muestra los niveles del rendimiento laboral y sus dimensiones, de los cuales tenemos que: la variable en general se encuentra en un nivel medio con un 78.7% y sus dimensiones rendimiento en la tarea está en nivel medio con un 90.7%; los comportamientos contraproducentes están en nivel medio con un 80.0% y el rendimiento en el contexto está en nivel medio con un 93.3%

Tabla 3. Niveles de percepción del rendimiento laboral (N=150)

Variable / Dimensiones	Bajo		Medio		Alto	
	f	%	f	%	f	%
Rendimiento laboral	32	21.3	118	78.7	0	0
Rendimiento en la tarea	14	9.3	136	90.7	0	0
Comportamientos contraproducentes	30	20.0	120	80.0	0	0
Rendimiento en el contexto	10	6.7	140	93.3	0	0

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Prueba de normalidad

En la Tabla 4 se muestran los resultados de la prueba de normalidad, la “sig” fue menor al 0.05. Flores et al (2017) si la sig es menor a 0.05 se utiliza el coeficiente Rho Spearman; por esta razón, se procedió a utilizar dicha prueba no paramétrica Rho Spearman.

Tabla 4 Prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov para una muestra

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Estrés laboral	0.384	150	0.000
Ambiente físico	0.393	150	0.000
Ambiente psicológico	0.541	150	0.000
Ambiente social	0.541	150	0.000
Rendimiento laboral	0.420	150	0.000
Rendimiento en la tarea	0.416	150	0.000
Comportamientos contraproducentes	0.524	150	0.000
Rendimiento en el contexto	0.505	150	0.000

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Determinación de las correlaciones

En la Tabla 5 se muestra que la correlación entre el estrés laboral y el rendimiento laboral el p-valor = 0,000 indica que

existe relación significativa y el Rho Spearman = ,422** indica que la relación es positiva media; la relación entre el ambiente psicológico y el rendimiento laboral el p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,344** indica que la relación es positiva media y la relación entre el ambiente social y el rendimiento laboral el p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,321** indica que la relación es positiva media.

Para determinar los niveles de relación se consideró los rangos de correlación propuesto por Mondragón (2014), quien indica que de +0.11 a +0.50 la correlación positiva media y por último para determinar la existencia o no de relación se hizo uso de la regla de decisión: Si el p valor es > 0.05, no existe relación significativa y Si el p valor < 0.05, existe relación significativa

Tabla 5 Determinación de las correlaciones

	Rendimiento laboral		
	Rho Spearman	p-valor	N
Estrés laboral	,402**	0	150
Ambiente físico	,422**	0	150
Ambiente psicológico	,344**	0	150
Ambiente social	,321**	0	150

** . La correlación es significativa

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Discusión

En la presente investigación nos planteamos por objetivo determinar la relación entre el estrés laboral y el rendimiento laboral en los profesionales de enfermería del Hospital II Tarapoto – EsSalud; en relación a los resultados se determinó que la correlación entre el estrés laboral y el rendimiento laboral el p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,402** indica que la relación es positiva media; esto ha permitido indicar que si se implementan acciones para controlar el estrés laboral estas van a repercutir en el rendimiento laboral; en cuanto a la relación entre el ambiente físico y el desempeño laboral el p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,422** indica que la relación es positiva media; la relación entre el ambiente psicológico y el rendimiento laboral el p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,344** indica que la relación es positiva media y la relación entre el ambiente social y el rendimiento laboral el p-valor = 0,000 indica que existe relación significativa y el Rho Spearman = ,321** indica que la relación es positiva media.

En la búsqueda de investigaciones encontramos a Zúñiga (2019), quien desarrolló una investigación teórica de las variables estrés laboral y rendimiento laboral y llegó a la conclusión que el estrés laboral es una causa para dar inicio a diferentes problemas en las organizaciones entre ellos la baja en el rendimiento laboral y es por ello sugiere que se haga uso de mecanismos para ayudar a controlar el estrés y esto dará como

resultado un buen rendimiento laboral.

En esta investigación de determino que la variable estrés laboral se encuentra en un nivel medio de igual modo sus dimensiones: la variable en general 64.0%; y su dimensión ambiente físico 65.0%; el ambiente psicológico 96.0%; y el ambiente social 95.0%; este resultado difiere al encontrado por Ozamiz et al. (2020), quienes realizaron un estudio para medir niveles de estrés, ansiedad y depresión en la primera fase del brote del COVID-19 en una muestra recogida en el norte de España, que contó con la participación de 967 personas y nos niveles de estrés son altos en un 84.4%; resultado obtenido a causa de la Covid19.

También se determinó el nivel de la variable rendimiento laboral que se encuentran en un nivel medio la variable en general 78.7% y sus dimensiones rendimiento en la tarea 90.7%; los comportamientos contraproducentes 80.0% y el rendimiento en el contexto 93.3%; este resultado es similar al encontrado por Calizaya y Bellido (2020), quienes realizaron un estudio con la participación de 339 personas determinando que el nivel de rendimiento laboral está en un 70% nivel medio, en este estudio se determinó que las dimensiones del rendimiento laboral están en un nivel medio: asistencia y puntualidad, actitud hacia el trabajo, desempeño laboral, trabajo en equipo, orientación a resultados, planificación (65%; 72%; 66%; 74%; 64% y 58%); aunque las dimensiones consideradas en este estudio no son las mismas.

Conclusiones

En esta investigación se llegó a concluir que el estrés laboral y el rendimiento laboral tienen una relación positiva media; determinando que las acciones que se implementen con el fin de mitigar el estrés laboral en las enfermeras del Hospital II Tarapoto – EsSalud repercutirán de manera proporcional en el rendimiento laboral de las mismas.

En cuanto a la relación entre el ambiente físico y el rendimiento laboral se determinó una relación positiva media, las acciones que se realicen con el fin de mejorar el ambiente físico en el Hospital II Tarapoto – EsSalud van a repercutir de manera moderada en el rendimiento laboral.

En cuanto a la relación entre el ambiente psicológico, ambiente social y el rendimiento laboral ambas tienen una relación positiva media, esto indica que si se realizan acciones para mejorar el ambiente psicológico y el ambiente social esto va a repercutir de proporcional en el rendimiento laboral de las enfermeras del Hospital II Tarapoto – EsSalud

Las limitaciones de este estudio se vieron manifiestas en el llenado de las encuestas, que por razones laborales los participantes no llevan a tiempo las encuestas, lo que obligó a enviar el link en más de dos oportunidades a la misma persona.

Se recomienda a otros investigadores aplicar esta encuesta

a otras instituciones del mismo rubro o correlacionar estas variables con otras como: compromiso laboral, desempeño laboral, trabajo en equipo u otras de interés.

Lista de referencias

Alamino, Y., & Alonso, A. (2021). Indicador de rendimiento laboral del usuario-trabajador de oficina en período de verano de clima templado cálido. *Revista Hábitat Sustentable*, 11(1), 44–57. <https://doi.org/10.22320/07190700.2021.11.01.04>

Arias, W. L. (2012). Estrés laboral en trabajadores desde el enfoque de los sucesos vitales. *Revista Cubana de Salud Pública*, 38(4), 325-335. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-34662012000400004&lng=es&tlng=es.

Alvarado, R., Ramírez, J., Lanio, I., Cortés, M., Aguirre, J., Bedregal, P., Allel, K., Tapia, T., Burrone, M. S., Cuadra, G., Goycolea, R., Mascayano, F., Sapag, J., Schilling, S., Soto, G., Traub, C., Villarroel, S., & Alarcán, S. (2021). El impacto de la pandemia de COVID-19 en la salud mental de los trabajadores de la salud: datos iniciales de The Health Care Workers Study. *Revista médica de Chile*, 149(8), 1205-1214. <https://dx.doi.org/10.4067/s0034-98872021000801205>

Bada, O. F., Salas, R. M., Castilla, E. F., Arroyo, E. M., & Carbonell, C. E. (2020). Estrés laboral y clima organizacional en docentes peruanos. *Revista MediSur*, 18(6), 1138-1144. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1727-897X2020000601138&lng=es&tlng=es.

Buitrago, L. A., Barrera, M. A., Plazas, L. Y., & Chaparro, C. (2021). Estrés laboral: una revisión de las principales causas consecuencias y estrategias de prevención. *Revista Investigación En Salud Universidad De Boyacá*, 8(2), 131–146. <https://doi.org/10.24267/23897325.553>

Cárcamo, H., Méndez, P., & Rebolledo, A. (2009). Tendencias de los enfoques cualitativos y cuantitativos en artículos publicados en scientific library on line (scielo). *Revista Paradigma*, 30(2), 179-200. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1011-22512009000200012&lng=es&tlng=es.

Calizaya, J. M., & Bellido, R. S. (2020). Clima organizacional y rendimiento laboral en servidores administrativos de una universidad pública de la ciudad de Arequipa. *Revista De Psicología*, 9(3), 37–55. <https://doi.org/10.36901/psicologia.v9i3.701>

Carhuayal, O. L. (2020). El clima organizacional y su influencia en el rendimiento laboral de los trabajadores de la empresa G.S.H S.A. *Revista Gestión En El Tercer Milenio*, 23(46), 57–64. <https://doi.org/10.15381/gtm.v23i46.19134>

- Chiang, M. M., Riquelme, G. R., & Rivas, P. A.** (2018). Relación entre Satisfacción Laboral, Estrés Laboral y sus Resultados en Trabajadores de una Institución de Beneficencia de la Provincia de Concepción. *Revista Ciencia & trabajo*, 20 (63), 178-186. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-24492018000300178>
- Fau, C., Nabzo, S., & Nasabun, V.** (2020). Bondad de ajuste y análisis de concordancia. *Revista mexicana de oftalmología*, 94(2), 100-102. <https://doi.org/10.24875/rmo.m20000107>
- Gabriel, J.** (2017). Cómo se genera una investigación científica que luego sea motivo de publicación. *Revista Journal of the Selva Andina Research Society*, 8(2), 155-156. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2072-92942017000200008&lng=es&tlng=es.
- Gabini, S., & Salessi, S.** (2016). Validación de la escala de rendimiento laboral individual en trabajadores argentinos. *Revista Evaluar*, 16(1). <https://doi.org/10.35670/1667-4545-v16.n1.15714>
- Gómez, C.** (2009). El estrés laboral: una realidad actual. *Revista Summa Humanitatis*, 3(1). https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/summa_humanitatis/article/view/2330
- Hernández, B.** (2021). Estrés laboral y trastornos adictivos en empleados en trabajo desde casa: Una aproximación mediante el modelo JD-R. *RECAI. Revista De Estudios En Contaduría, Administración E Informática*, 1 - 22. doi:10.36677/recai-v10i29.16664
- Hernández, C., & Carpio, N.** (2019). Introducción a los tipos de muestreo. *Alerta, Revista Científica Del Instituto Nacional De Salud*, 2(1), 75-79. <https://doi.org/10.5377/alerta-v2i1.7535>
- León, L., Noriega, E., & Murillo, M.** (2018). Impacto del clima organizacional sobre el rendimiento laboral del docente. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 16(16), 15-32. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2018000200003&lng=es&tlng=es.
- Londoño, L. F.** (2019). Análisis de las características del estrés laboral, según datos sociodemográficos, en el personal de la Corporación Universitaria Lasallista de Caldas Antioquia en el año 2016. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 17(17), 39-60. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2019000100004&lng=es&tlng=es.
- Martínez, J. V., García, A., & Martínez, V. A.** (2017). Estrategias para el control del estrés empresarial. Un estudio longitudinal en una empresa mediana. *Revista Horizonte sanitario*, 16(1), 38-45. <https://doi.org/10.19136/hs.v16i1.1388>
- Más, R., & Escribá, V.** (1998). La versión castellana de la escala "the nursing stress scale". proceso de adaptación transcultural. *Revista Española de Salud Pública*, 72(6), 529-538. http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1135-57271998000600006&lng=es&tlng=es
- Mejía, R., Chacón, J. I., Enamorado, O. M, Garnica, L. R., Chacón, S. A., & García-Espinosa, Y. A.** (2019). Factores asociados al estrés laboral en trabajadores de seis países de Latinoamérica. *Revista de la Asociación Española de Especialistas en Medicina del Trabajo*, 28(3), 204-211. http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1132-62552019000300004&lng=es&tlng=es
- Mondragón, M. A.** (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Revista Movimiento Científico*, 8(1), 98-104. <https://doi.org/10.33881/2011-7191.mct.08111>
- Osorio, J. E., & Cárdenas, L.** (2017). Estrés laboral: estudio de revisión. *Revista Diversitas*, 13 (1), 81. <https://doi.org/10.15332/s1794-9998.2017.0001.06>
- Ozamiz, N., Dosil, M., Picaza, M., & Idoiaga, N.** (2020). Niveles de estrés, ansiedad y depresión en la primera fase del brote del COVID-19 en una muestra recogida en el norte de España. *Revista Cadernos de saude publica*, 36 (4). <https://doi.org/10.1590/0102-311x00054020>
- Patlán, J.** (2019). ¿Qué es el estrés laboral y cómo medirlo? *Revista Salud Uninorte*, 35 (1), 156-184. <https://doi.org/10.14482/sun.35.1.158.72>
- Pedraza, E., Amaya, G., & Conde, M.** (2010). Desempeño laboral y estabilidad del personal administrativo contratado de la Facultad de Medicina de la Universidad del Zulia. *Revista de Ciencias Sociales*, 16(3), 493-505. http://ve.scielo.org/scielonline.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182010000300010&lng=es&tlng=es
- Piedra, B. P., & Quinde, A. G.** (2021). Factores de desempeño en el rendimiento y calidad de la construcción civil del personal de obras públicas del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Pucará. *Revista Conciencia Digital*, 4(2.1), 21-34. <https://doi.org/10.33262/concienciadigital-v4i2.1.1704>
- Ruiz, C., & Gómez, J.** (2021). Efectos de la pandemia por COVID-19 en la salud mental de la población trabajadora. *Revista Archivos de Prevención de Riesgos Laborales*, 24(1), 6-11. <https://dx.doi.org/10.12961/aprl.2021.24.01.01>
- Soler C., Silvio F., & Soler, L.** (2012). Usos del coeficiente alfa de Cronbach en el análisis de instrumentos escritos. *Revista Médica Electrónica*, 34(1), 01-06. http://scielo.sld.cu/scielonline.php?script=sci_arttext&pid=S1684-18242012000100001&lng=es&tlng=es

Valenzuela, D.I R., & Gayoso, M. (2017). Estrés laboral y su correlación con la prevalencia de dispepsia funcional en militares en actividad que acudieron al hospital geriátrico del ejército. *Revista de Gastroenterología del Perú*, 37(1), 16-21. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1022-51292017000100003&lng=es&tlng=es.

Vallejo, M. (2002). El diseño de investigación: una breve revisión metodológica. *Revista Archivos de cardiología de México*, 72(1), 08-12. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-99402002000100002&lng=es&tlng=es.

Vega, M. C., & Castillo, R. M. (2020). Factores que influyen en el rendimiento laboral del personal de salud que labora en el Centro de Salud tipo C, Latacunga. *Revista La U Investiga*, 7(2), 39. <https://orcid.org/0000-0003-3434-7419>

Veiga., N., Otero., L., & Torres., J. (2020). Reflexiones sobre el uso de la estadística inferencial en investigación didáctica. *InterCambios. Revista Dilemas y transiciones de la Educación Superior*, 7(2), 94-106. <https://dx.doi.org/10.2916/inter.7.2.10>

Zevallos, E., Cruzado, J., & Avalos, R. (2020). COVID-19; Perú a los 100 días, breve observación de una pandemia que pone en serio aprietos a la salud pública mundial. *Revista Médica Herediana*, 31 (4), 287-289. <https://dx.doi.org/10.20453/rmh.v31i4.3865>

Zúñiga, E. C. (2019). El Estrés Laboral y su Influencia en el Desempeño de los Trabajadores. *Revista Gestión En El Tercer Milenio*, 22(44), 115–120. <https://doi.org/10.15381/gtm.-v22i44.17317>

ARTICULACIÓN DE VARIABLES DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN FUNCIONARIOS PÚBLICOS PARA LOS PERÍODOS 2019-2020

ARTICULATION OF VARIABLES OF ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN PUBLIC OFFICIALS FOR THE PERIODS 2019-2020

María Chiang Vega

mchiang@ubiobio.cl

<https://orcid.org/0000-0003-3093-7892>

Universidad del Bío-Bío - Chile

Bárbara Vergara Bustos

barbara.vergara1502@alumnos.ubiobio.cl

<https://orcid.org/0000-0001-8221-6435>

Universidad del Bío-Bío - Chile

Resumen

La emergencia sanitaria que enfrenta el mundo por COVID-19, presenta desafíos y riesgos para las organizaciones. Esta investigación explica el efecto del compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia sobre la satisfacción laboral en funcionarios de una municipalidad chilena, antes y durante la pandemia. Por medio de una encuesta se obtuvo una muestra de 264 participantes. Para el estudio estadístico se utilizó un análisis de conglomerados que permitió identificar tres segmentos de individuos, donde para el año 2019 declaraban una percepción media en las variables y una percepción media-baja al año 2020. Por otro lado, los modelos de regresión confirman que las variables independientes afectan significativamente a la satisfacción laboral, contribuyendo en un 60% el año 2019 y 70% el año 2020 en explicar su variabilidad. Los resultados obtenidos confirman que existe un cambio en la percepción de las variables en estudio, entre un año y otro, quedando en manifiesto el impacto de la pandemia en los funcionarios públicos.

Palabras clave: Satisfacción laboral; Compromiso organizacional; Estrés laboral; Conciliación trabajo-familia; Percepción; Condiciones laborales; COVID-19

Nelly Gómez Fuentealba

ngomez@ubiobio.cl

<https://orcid.org/0000-0003-1542-3009>

Universidad del Bío-Bío - Chile

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Abstract

The health emergency facing the world due to COVID-19 presents challenges and risks for organizations. This research explains the effect of organizational commitment, job stress, and work-family reconciliation on job satisfaction in employees of a Chilean municipality, before and during the pandemic. Through a survey, a sample of 264 participants was obtained. For the statistical study, a cluster analysis was used that allowed the identification of three segments of individuals, where for the year 2019 they declared a medium perception in the variables and a medium-low perception in the year 2020. On the other hand, the regression models confirm that the independent variables significantly affect job satisfaction, contributing 60% in 2019 and 70% in 2020 in explaining its variability. The results obtained confirm that there is a change in the perception of the variables under study, from one year to the next, revealing the impact of the pandemic on public officials.

Keywords: Job Satisfaction; Organizational commitment; Job stress; work-family Conciliation; Perception; Working conditions; COVID-19

Introducción

Cada organización se considera un sistema complejo, con una estructura determinada, trabajadores que presentan diferentes actitudes, formas de desarrollar su trabajo y con una gran variedad de escenarios que se presentan día a día dentro del ámbito laboral. Ahora bien, si a esto le agregamos un episodio externo que viene a cambiar radicalmente la forma en la que habitualmente se trabaja, como lo es una enfermedad viral que se propaga rápidamente y que afecta directamente la salud de las personas, resulta indispensable que se investigue el impacto que esto puede provocar en las personas y en la forma de realizar su trabajo.

A mediados de marzo del año 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declara que el mundo se encuentra en pandemia debido al coronavirus denominado COVID-19. Chile, no está exento a ello y desde entonces se ve afectado no solo en lo que concierne a la salud de las personas, sino que también repercute en el ámbito laboral, a través de significativos cambios en las condiciones laborales. Debido a la pandemia, una gran cantidad de trabajadores se han visto en la obligación de cambiar la modalidad de trabajo, lo que ha ocasionado constantes episodios de estrés, situaciones de insatisfacción en las condiciones laborales, descoordinación entre las tareas del trabajo y del hogar, entre otros efectos.

Un acontecimiento tan alterador genera diversos efectos en la salud de la población. Hoy en día existen vacunas que apaciguan los efectos, sin embargo, no existen tratamientos que logren eliminar el virus, además las personas desconocen la duración de las medidas de aislamiento, se estima un alto impacto laboral, económico, social y sanitario, aumentando los niveles de inseguridad que ya se suscitan. En toda pandemia se prevén episodios de miedo, ansiedad, angustia, irritabilidad, estrés y enojo en las personas, además de problemas para concentrarse o conciliar el sueño (Taylor, 2019).

La llegada del virus COVID-19, ha conducido a la preocupación de la población por estar expuestos al virus en el transporte público, la inquietud por los retrasos en los horarios del trabajo y la intranquilidad por la ausencia de sus ingresos económicos (Lozano, 2020). Sin embargo, sea cual sea la forma en la que las personas deban enfrentarse a su trabajo, este representa por un lado el aporte económico para el trabajador y su familia y por otro lado proporciona un conjunto de “nutrientes” necesarios para nuestra existencia, por ejemplo, oportunidades de desarrollo personal, lo cuales son especialmente sentidos cuando se pierden (Jahoda, 1987).

La gestión de los recursos humanos se ha visto desafiada por la pandemia y los directivos rápidamente debieron buscar alternativas para ayudar a sus empleados a adaptarse y enfrentar los cambios drásticos que enfrentaban sus ambientes de trabajo, viéndose afectados los diferentes aspectos del comportamiento organizacional, como lo son la satisfacción, el clima,

el compromiso, entre otros. (Cavallo, 2020). Diferentes autores exponen que la satisfacción laboral se ve afectada por variados factores como la remuneración, el horario laboral, la autonomía para desarrollar las labores, las condiciones y ambiente laboral y el nivel comunicacional entre los colaboradores y superiores. Si los empleados perciben que las organizaciones a las cuales pertenecen están preocupadas de su bienestar, estos sentirán que son miembros importantes por lo cual su compromiso hacia la organización será más alto, aumentando el crecimiento y desarrollo de las empresas (Carrión, Castelo, Alcívar, Quiñonez & Llambo, 2022). Es importante tener en cuenta que los niveles de estrés y ansiedad experimentados por el colaborador inciden en su desempeño, compromiso y satisfacción laborales; por eso una comunicación organizacional adecuada sobre todo en épocas de incertidumbre como lo es una pandemia, influirá positivamente, equilibrando el estado emocional del trabajador (Monterrosa, Dávila, Mejía, Contreras, Mercado & Florez, 2020).

Debido a la pandemia las municipalidades en Chile debieron adquirir diferentes desafíos institucionales, la contingencia sanitaria obligó al gobierno local a modernizarse para responder a los múltiples problemas de los vecinos. Debieron redestinar recursos, trabajar con menos funcionarios y digitalizar rápidamente muchos servicios. Sin dudas el COVID-19 afectó a los empleados municipales, cambiando su condición laboral radicalmente. Muchos de los empleados debieron realizar teletrabajo y aprender a digitalizarse, familias completas se encontraban en sus hogares y debieron organizarse para cumplir con todas sus labores. Padres y madres se encontraban trabajando desde sus hogares y los hijos estudiando también desde casa ¿cómo afectó esto al balance trabajo familia? ¿Qué sucede ahora con la percepción que tienen los empleados con respecto a la satisfacción, el compromiso?

De acuerdo a lo expuesto anteriormente, se destaca la importancia de que las organizaciones se interioricen en el impacto de la pandemia sobre los trabajadores en las diferentes variables del comportamiento organizacional, por lo cual se ha definido como objetivo de esta investigación explicar el cambio en el efecto de las variables compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia sobre la satisfacción laboral en funcionarios de una municipalidad chilena, antes y durante la pandemia por COVID-19. Para ello, se plantean las siguientes hipótesis:

Hipótesis 1: Los funcionarios presentan cambios en las percepciones de las variables satisfacción laboral, compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia, antes y durante la pandemia por COVID-19.

Hipótesis 2: Existe efecto de las variables compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia sobre la satisfacción laboral, antes y durante la pandemia por COVID-19.

El análisis estadístico se realizará en base a un estudio de conglomerados donde se segmentará a los funcionarios según su percepción de las variables en estudio y así probar la primera hipótesis. Conjuntamente se aplicarán modelos de regresión para demostrar la segunda hipótesis planteada en la investigación. Lo anterior, será aplicado en una muestra de 264 participantes, cantidad que se repite en el año 2019 y el año 2020 respectivamente.

Marco teórico

Pandemia por COVID-19 y las condiciones laborales

En el contexto de esta pandemia, muchos investigadores se están enfocando en examinar los efectos que está causando en las condiciones laborales, las motivaciones, las actitudes y el bienestar del personal. Muchos estudios se han centrado en analizar los efectos de esta pandemia en el mercado laboral, específicamente en los trabajadores con situación laboral regular, es decir, trabajos con un horario fijo, en el lugar de trabajo de la empresa y con la expectativa mutua de un empleo continuo (Salas, Santander, Precht, Scholten, Moretti, & López, 2020).

El Banco Interamericano de Desarrollo (2020) ha estimado que, en diferentes escenarios sobre la duración y profundidad de la crisis, disminuirían entre 4,4% y 14,8% los empleos formales de Latinoamérica (Altamirano, Azuara & González, 2020), y debido al grado de incertidumbre sobre el surgimiento de nuevas enfermedades o variantes ha generado que las medidas de aislamiento se apliquen sin plazo límite. Esto podría estimular una mayor explotación de las tecnologías digitales para suplir el trabajo de las personas, apresurando los procesos en marcha (Leduc & Liu, 2020). Así también lo menciona Alcina (2020), quien plantea que la pandemia es una oportunidad para la transformación digital en las organizaciones, y por medio de capacitaciones buscar la adaptación de los empleados a los nuevos tiempos, con el fin de aumentar la confianza de los trabajadores y así también su compromiso hacia la organización. Las organizaciones deben buscar que esta nueva realidad se convierta en una ventaja competitiva sostenible en el futuro.

Satisfacción Laboral

La satisfacción laboral, se ha convertido en una de las variables del comportamiento organizacional con mayor estudio a lo largo del tiempo. Por lo cual se transforma en una variable muy importante que se caracteriza por la conducta y emocionalidad de los empleados, esto está relacionado con el logro de metas y resultados en las organizaciones; de ahí la importancia de hacer sentir a los trabajadores valiosos y significativos (Pedraza, 2020; Zenteno & Durán, 2016).

Se considera como una definición clásica de satisfacción laboral la propuesta por Locke (1976), quien la define como

un resultado de la percepción subjetiva que tiene el trabajador de las condiciones laborales, produciendo en este un estado emocional placentero. Más contemporánea es la definición que presenta Robbins y Judge (2017), donde la satisfacción laboral es una respuesta afectiva que manifiestan los empleados en relación con la experiencia y ambiente laboral.

Los autores Salazar, Ganga, Mendoza, Muñoz y Jara, (2021) destacan que es fundamental analizar los elementos que afectan la motivación de los colaboradores en sus ambientes laborales, ya que la satisfacción -de acuerdo con la literatura- es un factor crítico para alcanzar los objetivos organizacionales. Debido a las nuevas condiciones laborales instauradas por la pandemia, es importante considerar la satisfacción del ambiente físico, donde destacan los elementos de limpieza, estos se transforman en un aspecto positivo para la satisfacción laboral, ya que reflejan que la organización está preocupada de sus colaboradores y de implementar los protocolos de autocuidado y limpieza de acuerdo a lo establecido por las autoridades.

Compromiso Organizacional

Entre las variables del comportamiento organizacional, se encuentra un activo importante para las empresas que es: la dedicación o compromiso que mantienen los individuos hacia su lugar de trabajo, esta es una de las herramientas que posee el área de gestión de los recursos humanos para establecer los niveles de fidelidad y el tipo de vínculo de las personas con su lugar de trabajo, por lo cual, es necesario que las empresas conozcan esta información para realizar una mejor gestión (Chiang, Gómez & Wackerling, 2016). En la actualidad son varias las organizaciones que enfocan sus esfuerzos en desarrollar el compromiso organizacional, es decir, buscan conservar el conocimiento y experiencia de las personas, ya que este permite la estabilidad laboral, beneficios sociales, aumento en la productividad porque disminuye el ausentismo y la rotación en las organizaciones (Mercado & Gil, 2010).

Una definición clásica es la propuesta por Meyer y Allen (1991) ellos señalan que el compromiso organizacional es una condición psicológica, la cual representa el vínculo entre el empleado y su organización, cuyo efecto puede incidir en la decisión de continuar o no en la organización. Una definición más moderna es la propuesta por los autores Hernández, Ruiz, Ramírez, Sandoval y Méndez, (2018), los cuales definen el compromiso organizacional como una fuerte aceptación de los miembros de la organización de las metas y valores de la organización, así como su voluntad de dedicarse a la organización y mantener su posición.

De acuerdo con Santiago y Rojas (2021), teniendo en cuenta las condiciones laborales afectadas por la pandemia, es necesario que las organizaciones mantengan una comunicación fluida y constante con sus colaboradores, que difundan seguridad y confianza con el fin de impactar el compromiso del trabajador.

Se deben evitar los rumores y fomentar en las mayores instancias posibles la participación de los trabajadores. La comunicación organizacional en tiempos de pandemia potencia el desempeño laboral, debido a que, si el colaborador está informado sentirá seguridad y que tiene continuidad profesional, impactando favorablemente su satisfacción y compromiso laboral.

Estrés Laboral

Se han desarrollado numerosos estudios en torno al estrés, ya que se ha constatado que esta condición es causante de diversas enfermedades que afectan la salud de las personas. El estrés laboral puede originarse en cualquier lugar de trabajo y afectar a cualquier trabajador, independiente del tamaño de la empresa, de su actividad o del tipo de contrato. Algunos estudios sugieren la presencia de factores de personalidad y habilidades emocionales que intervienen en los niveles globales de estrés laboral, actuando como intermediarios de los efectos del estrés laboral sobre el ajuste emocional (Mearns & Cain, 2003).

Selye (1956), uno de los primeros en definir el concepto de estrés, explica que se trata de un síndrome consistente en todos los cambios inespecíficos introducidos dentro de un sistema biológico, es decir, es una expresión no definida que manifiesta el organismo ante todas las exigencias y estímulos que se le hagan. Otra definición importante del estrés laboral es la descrita por Lazarus y Folkman (1984), quienes plantean que en situaciones donde las demandas laborales exceden los recursos y capacidades del colaborador, se desencadenan una serie de reacciones físicas y emocionales que afectan negativamente al individuo.

Debido a la pandemia surgieron nuevos factores estresores como lo plantea Castro (2020) quien explica que las personas podrían experimentar más estrés y ansiedad como resultado del desconocimiento y posible avance de la enfermedad, la preocupación al contagio y propagar la enfermedad, también el aburrimiento y la limitada libertad debido al aislamiento, la distancia social, el alejamiento de los seres queridos, entre otros. Esto nos deja en evidencia que el miedo a exponerse con el riesgo de contagiarse el virus podría aumentar los niveles de estrés en los trabajadores.

Conciliación Trabajo-Familia

Para la gestión de recursos humanos la conciliación del trabajo y la vida familiar resulta muy importante, puesto que los trabajadores buscan constantemente mejorar sus condiciones laborales y mejorar su calidad de vida. Sin embargo, existe un contexto de extensas jornadas laborales, sobrecarga laboral e insuficiente apoyo organizacional, que perturban el bienestar de los trabajadores y originan conflictos entre el trabajo y la familia de un trabajador (Jiménez & Aravena, 2015).

Greenhaus y Beutel (1985), definen el concepto como un conflicto interfuncional donde las demandas del ámbito familiar y laboral son de alguna manera incompatibles.

Una definición significativa es la propuesta por Frone (2003), donde señala que la concepción de Equilibrio Trabajo-Familia, tiene dos significados, por un lado, la falta de conflicto o interferencia entre el trabajo y los roles familiares y por otro, el modo como el trabajo enriquece la vida familiar e instaura un equilibrio positivo, centrado en el concepto de Facilitación Trabajo-Familia. En 2006, Padilla, Peña y Arriaga destacan que la necesidad de equilibrar las áreas de trabajo y de familia adquiere cada vez mayor importancia, debido a su impacto en la calidad de vida de las personas, pues los problemas de integración pueden acarrear diferentes consecuencias para una persona, como el estrés que afecta la salud del organismo.

La pandemia por COVID-19 no solo afectó el área de la salud, también afectó proyectos personales, familiares, educativos y laborales. Así también se vieron afectadas las organizaciones, que debieron adecuar sus procesos, implementando nuevas medidas laborales como el teletrabajo para que desde sus hogares siguieran cumpliendo con sus responsabilidades laborales, con esto se vio alterada la conciliación entre lo laboral y la vida familiar de los trabajadores y su bienestar (Acuña, Mendoza, Luengo, Hermosilla y Pons, 2022). Así también se vieron afectados los funcionarios municipales, que debieron adaptarse rápidamente a la digitalización para cumplir con sus tareas del ámbito laboral y conciliar con la vida familiar.

Metodología de la Investigación

Este estudio es de tipo correlacional y causal, ya que así se evaluará el grado en cómo se relacionan las variables entre sí, definiéndose una variable dependiente y tres independientes, y además incluye una etapa descriptiva que permite evaluar los niveles de satisfacción laboral, compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia que presentan los funcionarios dentro de la institución.

En lo que respecta a la temporalidad de la investigación, esta se realiza con un diseño de tipo longitudinal, ya que se evaluará el nivel de las variables en dos momentos del tiempo; antes de la pandemia por COVID-19 (año 2019) y en situación de pandemia. La muestra para esta investigación será de tipo no probabilística, a través de la técnica de muestreo por conveniencia, donde en ambos períodos se seleccionó un grupo de muestra de similares características que al analizar los datos recolectados permitan llegar a un resultado más certero. La recolección de datos se realizará por medio de un proceso de encuesta, para el año 2019, la encuesta fue aplicada a los funcionarios de manera presencial, mientras que para el año 2020, debido a la situación de pandemia que se suscita se aplicó mediante formulario de Google. Las personas de la muestra se les informó sobre el contenido de la encuesta y antes de contestar dieron su consentimiento. La encuesta fue respondida voluntariamente, de forma anónima y sin ningún control de tiempo.

El análisis de datos se efectuará pensando en un estudio de segmentación de la muestra para encontrar patrones de similitud y así describir mejor el comportamiento de los

participantes, realizando un análisis de conglomerados y un análisis con modelos de regresión para comprobar las hipótesis definidas.

Instrumento de Medida

El instrumento utilizado en esta investigación será una encuesta conformada por:

- * 4 preguntas sobre antecedentes generales de los funcionarios.
- * Cuestionario sobre conciliación trabajo-familia propuesto por Chiang y otros (2020) el cual consta de 4 dimensiones con 28 ítems en total.
- * Cuestionario sobre satisfacción laboral propuesto por Chiang y otros (2008, 2010), el cual consta de 7 dimensiones con 41 ítems en total.
- * Cuestionario sobre compromiso organizacional propuesto Meyer y Allen (1991), el cual consta de 3 dimensiones con 21 ítems en total.
- * Cuestionario sobre estrés laboral el cual fue desarrollado por Karasek y Theorell (1990), el cual consta 3 dimensiones con 24 ítems en total.

Resultados y discusión

Para esta investigación se obtuvo una muestra de 264 participantes para ambos períodos, de los cuales se obtienen resultados sobre estadígrafos principales, posteriormente resultados de un análisis de conglomerados y finalmente se efectúan modelos de regresión para comprobar las hipótesis planteadas en la investigación. Se ha determinado este tipo de análisis de datos pensando en un estudio de segmentación de la muestra para encontrar patrones de similitud y así describir mejor el comportamiento de los participantes.

Las variables del comportamiento organizacional estudiadas son Satisfacción Laboral (Dependiente), Balance Conciliación Trabajo-Tiempo-Familia, Compromiso Organizacional y Estrés Laboral (Independientes).

Tabla 1. Distribución de frecuencias por variable SD (n=264)

Indicador	Categorías	Frecuencia	Porcentaje
Género	Hombre	138	52,3
	Mujer	126	47,7
Edad	Media = 46,8 Mediana = 46,0	D.E. = 7,3 C.V. = 15,6%	Cuartil 1 = 42,0 Cuartil 3 = 51,0
	Antigüedad Laboral	Media = 16,5 Mediana = 14,5	D.E. = 9,6 C.V. = 58,2%
Tipo de Contrato (2019)	1 = Planta	173	65,5
	2 = Contrata	91	34,5
Tipo de Contrato (2020)	1 = Planta	164	62,1
	2 = Contrata	100	37,9

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2019-2020)

A partir de la muestra de n=264 participantes (Tabla 1), para ambos períodos el 52,3% es hombre y el 47,7% es mujer, con una edad promedio de 46,8 años, una antigüedad laboral promedio de 16,5 años. De acuerdo con el tipo de contrato, en 2019 el 65,5% contaba con contrato de Planta y el 34,5% contaba con formato a Contrata, mientras que en 2020 el 62,1% tenía contrato de Planta y el 37,9% contaba con formato a Contrata.

Análisis de conglomerados

Para comprobar la primera hipótesis planteada para esta investigación, se realizó un análisis de conglomerados donde se segmenta y distribuye a los participantes de acuerdo con su cercanía respecto a su similitud (distancia euclidiana) en la percepción declarada correspondiente a cada uno de los constructos.

El análisis se llevó a cabo por cada año para ver la evolución sobre la percepción de los constructos en los funcionarios. El método permitió identificar tres segmentos de participantes, los cuales se caracterizan de la siguiente manera: para el año 2019 (Tabla 2), el segmento 1 (n=82), tiene una edad media de 45,9 años, una antigüedad laboral media de 16,8 años y tiene percepciones promedio bajas en las escalas laborales; el segmento 2 (n=132) tiene una edad media de 48,8 años, una antigüedad laboral media de 20,6 años y tiene percepciones con tendencia a puntuaciones centrales en las escalas laborales; y el segmento 3 (n=50) tiene una edad media de 43,2 años, una antigüedad laboral media de 4,9 años y tiene percepciones promedio altas en las escalas laborales.

El rango medio teórico comprende (puntuación máx. + puntuación mín.) / 2 que no debe confundirse con la media empírica correspondiente al promedio de las observaciones.

Tabla 2. Características por conglomerado. Año 2019 (n=264)

Indicador	Medida	Dimensión	Rango Posible	Seg. 1 (n=82)	Seg. 2 (n=132)	Seg. 3 (n=50)
Edad	Media			45,9	48,8	43,2
	D.E.			5,6	7,7	6,9
Antigüedad Laboral	Media			16,8	20,6	4,9
	D.E.			7,4	8,8	1,0
Conciliación Trabajo-Familia	Media	Organización del tiempo de trabajo	[8-40]	30,1	32,4	37,4
		Permisos por responsabilidades familiares	[8-40]	26,7	29,6	39,0
		Incentivos laborales	[7-35]	20,2	21,8	31,6
	Flexibilidad laboral	[5-25]	9,4	13,5	20,9	
Clasif.			Bajo	Medio	Alto	
Satisfacción Laboral	Media	S. por el trabajo en general	[8-40]	25,2	29,5	37,7
		S. con el ambiente físico	[7-35]	18,8	27,9	33,0
		S. en cómo realiza el trabajo	[6-30]	20,6	23,8	27,9
		S. con la oportunidad de desarrollo	[6-30]	17,2	22,1	26,8
		S. con la relación con jefe	[5-25]	17,3	19,8	23,1
		S. con la remuneración	[3-15]	8,5	11,7	13,9
Clasif.				Bajo	Medio	Alto
	S. con la autonomía	[6-30]	20,9	24,6	28,4	
Compromiso Organizacional	Media	C. afectivo	[7-35]	26,6	29,6	32,9
		C. normativo	[7-35]	24,2	28,6	28,9
		C. de continuidad	[7-35]	27,5	28,5	32,8
Clasif.			Bajo	Medio	Alto	
Estrés Laboral	Media	Demandas Psicológicas	[18-42]	29,9	30,5	31,2
		Control laboral	[32-112]	80,8	89,0	93,7
		Apoyo social global	[8-40]	26,2	30,3	36,6
Clasif.			Bajo	Medio	Alto	

Nota: Elaboración propia en base a los resultados obtenidos en programa SPSS (año 2019)

Para el año 2020 (Tabla 3), el segmento 1 (n=101), tiene una edad media de 43,6 años, una antigüedad laboral media de 13,6 años y tiene percepciones promedio bajas en las escalas laborales; el segmento 2 (n=99) tiene una edad media de 52,3 años, una antigüedad laboral media de 19,7 años y tiene percepciones con tendencia a puntuaciones centrales en las escalas laborales; y el segmento 3 (n=64) tiene una edad media de 47,3 años, una antigüedad laboral media de 16,6 años y tiene percepciones promedio altas en las escalas laborales.

Tabla 3. Características por conglomerado. Año 2020 (n=264)

Indicador	Medida	Dimensión	Rango Posible	Seg. 1 (n=101)	Seg. 2 (n=99)	Seg. 3 (n=64)
Edad	Media D.E.			43,6 8,3	52,3 8,5	47,3 11,1
Antigüedad Laboral	Media D.E.			13,6 10,1	19,7 11,6	16,6 11,6
Conciliación Trabajo-Familia	Media	Organización del tiempo de trabajo	[8-40]	22,6	27,0	29,9
		Permisos por responsabilidades familiares	[8-40]	24,8	27,5	32,5
		Incentivos laborales	[7-35]	16,1	20,1	26,7
		Flexibilidad laboral	[5-25]	9,6	12,9	16,7
	Clasificación			Bajo	Medio	Alto
Satisfacción Laboral	Media	S. por el trabajo en general	[8-40]	22,7	29,7	35,3
		S. con el ambiente físico	[7-35]	20,6	27,9	29,2
		S. en cómo realiza el trabajo	[6-30]	17,1	23,1	26,6
		S. con la oportunidad de desarrollo	[6-30]	15,0	21,7	26,1
		S. con la relación con jefe	[5-25]	14,5	20,3	22,7
		S. con la remuneración	[3-15]	7,3	10,8	12,3
		S. con la autonomía	[6-30]	17,4	23,5	27,7
	Clasificación			Bajo	Medio	Alto
Compromiso Organizacional	Media	C. afectivo	[7-35]	23,3	27,9	30,9
		C. normativo	[7-35]	21,6	25,3	27,8
		C. de continuidad	[7-35]	22,3	25,4	27,9
			Clasificación			Bajo
Estrés Laboral	Media	Demandas psicológicas	[18-42]	31,7	27,9	30,9
		Control laboral	[32-112]	79,9	87,4	100,6
		Apoyo social global	[8-40]	25,6	30,3	35,4
			Clasificación			Bajo

Nota: Elaboración propia en base a los resultados obtenidos en programa SPSS (año 2020)

Durante la pandemia, un cierto porcentaje de los funcionarios ha continuado asistiendo de manera presencial a sus funciones ya sea dentro del edificio municipal o en visitas a terreno, siendo este último causante de la disminución en la satisfacción laboral, provocando en los funcionarios episodios de incertidumbre, entre otras sensaciones. Lo anterior, coincide con lo expuesto por los autores Cuadra, Castro, Sandoval, Pérez y Mora (2020), quienes consideran que uno de los efectos más significativos de una pandemia es el surgimiento o acrecentamiento de trastornos, de emociones negativas como la ansiedad, miedo, inseguridad o incertidumbre. En el mismo año, Lozano (2020), indica que muchas empresas para preservar la salud han permitido que sus empleados trabajen desde sus casas, pero, hay una gran cantidad de trabajadores que por su tipo de función han continuado asistiendo a sus puestos de trabajo. Por otra parte, en los resultados esta investigación se observa que por más esfuerzo que hagan los funcionarios por adaptarse a las nuevas condiciones de trabajo, la estructura organizacional que tiene el municipio no otorgará recompensas en función a aquello. Este resultado se contraponen con lo expuesto por Lawler (1973) que, en su teoría del equilibrio, la satisfacción es provocada por la relación que se forma entre la

la expectativa y la realidad de una recompensa.

Ahora bien, en lo que concierne específicamente al compromiso organizacional, debido a la pandemia han cambiado las condiciones de trabajo dentro del municipio, evidenciando un cambio en los niveles de compromiso por parte de los funcionarios. Se observa que los funcionarios han disminuido su desempeño laboral, ya que éstos se limitan en mantener los niveles mínimos exigidos que no coloquen en peligro la continuidad de su trabajo. Lo anterior se constata con un tipo de comportamiento que proponen los autores Meyer y Allen (1991), donde establecen un tipo de compromiso de continuidad, este se genera cuando un trabajador se desempeña al mínimo, ausentándose y formando una mera aceptación a los valores de la empresa.

En lo que implica al estrés laboral, los resultados de esta investigación indican que los niveles de estrés percibidos por los funcionarios presentan un aumento de un año a otro, puesto que se ha producido un desajuste entre las demandas y las capacidades del trabajador para enfrentar dichas demandas, como consecuencia del cambio en las condiciones de trabajo. Lo descrito concuerda con lo expuesto por Harrison (1978), en su modelo demandas y recursos del trabajador, el autor asevera que el estrés laboral se debe a la falta de conciliación entre las exigencias y demandas del trabajo y los recursos disponibles del trabajador para satisfacerlas. En la actualidad, considerando el contexto de pandemia, Ozamiz, Dosil, Picaza & Idoiaga (2020), presentan resultados similares a esta investigación. Los autores afirman que los trabajadores se ven expuestos a muchas demandas o exigencias de actuación que pueden convertirse en estresores e iniciar el estrés, que se denominaría estrés de pandemia. Al mismo tiempo, debido a la implementación del teletrabajo y la opción de jornada parcial, se puede inferir que el apoyo permanente de los colegas o jefes disminuye, luego, se espera que los niveles de estrés aumenten a raíz de la falta de apoyo social. Ese tipo de apoyo lo exponen los autores Karasek y Theorell (1990), quienes indican que, al introducir un apoyo social por parte de los superiores, compañeros de trabajo y subordinados, este servirá como modulador disminuyendo el efecto del estrés.

Por último, en lo que concierne a los resultados de la conciliación trabajo-familia, la percepción que mantenían los funcionarios sobre este constructo ha disminuido, por las nuevas formas de trabajo implementadas, el teletrabajo para algunos suele ser estresante debido a espacios inadecuados, a las demandas familiares, a los horarios de trabajo excesivos, el no pago por las horas extras, entre otras situaciones. Peiró y Soler (2020), coinciden con estos resultados pues consideran que el teletrabajo puede ser perjudicial y además esta metodología no se adapta en igual forma a todas las ocupaciones.

En resumen, los segmentos se distribuyen como se muestra en la Tabla 4, para el 2019 el 50% de los funcionarios pertenece a un segmento de percepción media de las variables en estudio; y para el 2020 la mayoría de los funcionarios pertenece a un

segmento de percepción media de las variables en estudio; y para el 2020 la mayoría de los funcionarios pertenece a un segmento de percepción baja (38,3%) de las variables.

Tabla 4. Resumen de conglomerados.

Año	Segmento 1 (Bajo)	Segmento 2 (Medio)	Segmento 3 (Alto)
2019	n=82 31,1%	n=132 50,0%	n=50 18,9%
2020	n=101 38,3%	n=99 37,5%	n=64 24,2%

Nota: Elaboración propia en base a análisis de conglomerados (2019-2020)

La Tabla 5 muestra la evolución de la pertenencia a los segmentos, entre 2019 y 2020, indicando que el 11,7% de los del segmento 1 se mantuvieron, el 18,9% se mantuvo en el segmento 2 y el 5,3% en el segmento 3. Por su parte, el 33,3% de los participantes bajó de segmento de 2019 a 2020, mientras que un 30,7% subió de segmento

Tabla 5. Evolución de segmentos.

Año	Cambio de Segmento en 2020			Total 2019
2019	Segmento 1 (Bajo)	Segmento 2 (Medio)	Segmento 3 (Alto)	
Segmento 1 (Bajo)	52	50	50	132
Segmento 2 (Medio)	31	31	20	82
Segmento 3 (Alto)	18	18	14	50
Total 2020	101	99	64	264

Nota: Elaboración propia en base a análisis de conglomerados (2019-2020)

Por lo tanto, a partir de estos dos últimos resultados, es posible indicar que han existido cambios importantes en la forma en que los trabajadores perciben las variables laborales, pasando de una percepción media, a una percepción más bien media-baja. Este resultado puede verse influenciado además por externalidades (pérdida de empleo de familiar, fallecimiento, reducción de salario, necesidades económicas, entre otras) que pudieran profundizar mucho más esta disminución de la percepción. Alcover (2020), indica que las apreciaciones acerca de cómo se han adoptado las nuevas formas de trabajo, la permanencia de ciertas condiciones de trabajo y los efectos sobrellevados durante estos meses, pueden tener resultados profundos para las relaciones entre los individuos y las organizaciones. A causa de lo anterior, se acepta la primera hipótesis planteada puesto que los resultados confirman un cambio en la percepción de los constructos satisfacción laboral, compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia, entre un año y otro.

Análisis de regresión

Finalmente, para comprobar la segunda hipótesis planteada en la investigación, se aplica un modelo de regresión que tiene como variable dependiente la satisfacción laboral, como variables independientes el estrés, compromiso y balance conciliación trabajo-tiempo-familia, y como variables de control: género (binaria), edad, tipo de contrato (binaria) y antigüedad laboral. Las representaciones por considerar son las siguientes:

Modelo 1: Satisfacción Laboral = Estrés Laboral + Compromiso Organizacional + Conciliación Trabajo-Familia

Modelo 2: Satisfacción Laboral = Estrés Laboral + Compromiso Organizacional + Conciliación Trabajo-Familia + Sexo + Edad + Contrato + Antigüedad Laboral.

Modelo 3: Satisfacción Laboral = Estrés Laboral + Compromiso Organizacional + Conciliación Trabajo-Familia + Sexo + Edad + Edad² + Contrato + Antigüedad Laboral.

Para obtener las variables de constructo, se ha realizado un análisis factorial para las cuatro escalas pertenecientes al Modelo 1 reteniendo el primer componente en cada una, obteniendo al menos el 70% de porcentaje de varianza. Esto se realiza para evitar el inconveniente de la multicolinealidad. Tales componentes representan bien a las variables seleccionadas.

El Modelo 2 incorpora los efectos de género, edad, contrato y antigüedad laboral, y el Modelo 3 incorpora el efecto cuadrático de la Edad, ponderando a las edades más tempranas y más tardías ya que en estos casos, tiende a ser mucho menor la satisfacción laboral, en el primer caso por someterse a presiones laborales nunca antes vividas, y en el segundo caso, por tener una mayor cantidad de años de experiencia, las presiones laborales son menores, y el trabajo rutinario no le significa ningún desafío nuevo.

La Tabla 6 muestra los resultados obtenidos para los modelos en cada año. Para el año 2019, los constructos laborales explican en conjunto un 59,4% de la variación en la satisfacción laboral. Luego, en el modelo 2, introduciendo las variables de control: edad, género, antigüedad laboral y tipo de contrato, aumenta a un 61,7%, y se ha detectado un efecto negativo y estadísticamente significativo de la antigüedad laboral ($p < 0,01$), mientras que, para el tipo de contrato, aquellos funcionarios de planta tienen un menor nivel de satisfacción ($p < 0,01$). En ambos modelos, los coeficientes de los constructos laborales son significativos al 1%, verificando que son los mejores estimadores para tales relaciones, en particular, el control laboral en conjunto con el apoyo social global laboral, el compromiso laboral y el balance conciliación trabajo-tiempo-familia reportaron un efecto positivo, mientras que la demanda psicológica reportó un efecto negativo. En el modelo 3, se introduce el efecto cuadrático de la edad, el cual no resulta ser estadísticamente significativo ($p = 0,74$); sin embargo,

los constructos laborales, la antigüedad laboral y el tipo de contrato mantienen sus efectos siendo significativos al 1%.

Para el año 2020, los constructos laborales explican en conjunto un 69,8% de la variación en la satisfacción laboral. Luego, en el modelo 2, introduciendo las variables de control: edad, género, antigüedad laboral y tipo de contrato, aumenta a un 71,3%, y se ha detectado un efecto negativo y estadísticamente significativo para el tipo de contrato, en donde aquellos funcionarios de planta tienen un menor nivel de satisfacción ($p < 0,01$). Al igual que en el caso anterior, los coeficientes relacionados a las variables laborales son todos significativos al 1%, con los mismos signos del año anterior. En el modelo 3, se introduce el efecto cuadrático de la edad, el cual no resulta ser estadísticamente significativo ($p = 0,74$); sin embargo, los constructos laborales, antigüedad laboral y tipo de contrato tienen efectos, siendo significativos al 1%.

B) Para la demanda psicológica, los coeficientes estimados entre 2019 y 2020 aumentan a más del doble en su magnitud, indicando también una mayor fuerza dentro de la relación. Esto implica que, en el año 2020, si en 2019 ya era un efecto negativo, este se acentúa. Los trabajadores han percibido una demanda psicológica mucho mayor, indicando claramente una menor satisfacción laboral dada la situación pandémica.

C) Para el compromiso organizacional, los coeficientes para ambos años se mantienen sin cambios tan importantes, dándoles el mismo nivel de preponderancia. En ambos períodos existe un compromiso organizacional similar para explicar la satisfacción laboral.

D) Finalmente, para el balance conciliación trabajo-tiempo-familia, se produjo una disminución en un 27% en la magnitud de su coeficiente, revelando que, en período de pandemia, existe una menor influencia de esta variable sobre la satisfacción laboral.

Tabla 6. Modelos estimados. Variable Dependiente: Satisfacción Laboral

Año Variable	2019			2020		
	M1	M2	M3	M1	M2	M3
Control Laboral y Apoyo Social Global	0,308**	0,270**	0,263**	0,457**	0,479**	0,465**
Demanda Psicológica	0,165**	0,153**	0,150**	0,361**	0,346**	0,331**
Compromiso Organizacional	0,252**	0,259**	0,274**	0,258**	0,221**	0,231**
Balance Conciliación TTF	0,368**	0,362**	0,350**	0,384**	0,284**	0,270**
Género (1=Mujer)		-0,015	0,014		0,221	0,167
Edad		0,018**	-0,047		0,002	-0,072
Edad ²			0,001			0,001
Antigüedad Laboral		-	-		-0,010	-0,013*
Tipo Contrato (1=Planta)		0,018**	0,020**		-	-
Constante	0,000	-0,213*	-0,218*	0,000	0,318**	0,313**
		-0,453	1,018		0,154	1,855
R ²	0,600	0,629	0,633	0,703	0,721	0,723
R ² Ajustado	0,594	0,617	0,620	0,698	0,713	0,713
N	264	264	264	264	264	264

Nota: Elaboración propia en base a los resultados obtenidos en programa SPSS (2019-2020)

El mejor modelo en ambos casos es el modelo 2 pues, por una parte, tiene un mejor porcentaje de varianza explicada que el modelo 1, y a su vez, resulta ser más parsimonioso que el modelo 3, al tener menor cantidad de variables. Al observar esto, se da cuenta de que el proceso de modelación ha sido exitoso y se han encontrado patrones similares entre ambos años. Habiendo seleccionado el modelo 2, al comparar ahora entre años, se dan las siguientes situaciones:

A) Para el control laboral y apoyo social global, los coeficientes estimados entre 2019 y 2020 aumentó un 43.6% en su magnitud, indicando una mayor presencia dentro de la relación, es decir, en el año 2020 esta variable impacta de mayor forma sobre la satisfacción laboral, que en el año anterior. Esto apoya la idea de que, estando en una situación pandémica (completamente extraordinaria), una mayor capacidad de respuesta a demandas, en conjunto con un mayor nivel de contención de parte de compañeros y superiores, determinaría una mayor satisfacción laboral, que en una normalidad previa a este acontecimiento.

En definitiva, se ha podido efectuar una representación matemática a fin de poder establecer que las variables laborales, en conjunto con variables de control, permiten estimar efectos sobre la satisfacción laboral con al menos un 60% (año 2019) y 70% (año 2020) de explicación y con signos coherentes con la teoría.

Lo anterior se explica analizando cada una de las relaciones, en lo que concierne a la relación compromiso organizacional y satisfacción laboral, antes de la pandemia esta relación existía en los funcionarios que llevaban un largo tiempo desarrollando sus funciones en el municipio creando fuertes vínculos laborales. Este tipo de vínculo aumento durante la pandemia porque se les ha otorgado libertad para elegir su propia metodología de trabajo y decidir autónomamente en aspectos relativos a este. Este resultado se puede respaldar por los estudios que destacan la relación significativa que se da entre la satisfacción laboral y el compromiso organizacional, como el estudio de Kinicki y Kreitner (2006) y Gelade, Dobson y Auer (2008) quienes afirman que el compromiso organizacional es resultado

resultado de un sentimiento de bienestar en el local de trabajo, por lo cual, creen que existe relación entre el compromiso organizacional y la satisfacción laboral.

Por otra parte, en lo que concierne a la relación entre estrés y satisfacción laboral, antes y durante la pandemia el estrés laboral disminuye la satisfacción. Antes de la pandemia el estrés era causado principalmente por la gran demanda laboral, en pandemia se suma el cambio en las condiciones laborales que enfrentan los funcionarios como la falta de tiempo para finalizar sus tareas, la necesidad de aprender y adaptarse a las nuevas tecnologías, lo que significó un aumento en el nivel de estrés laboral y una mayor disminución en los niveles de la satisfacción laboral. Este resultado también se observó en el estudio de Beehr y Newman (1998), ellos plantean que los elementos estresores presentes en el lugar de trabajo pueden causar cambios psicológicos y tienen efectos negativos en los colaboradores, provocando por ejemplo una disminución en los niveles de la satisfacción laboral.

En lo que respecta a los resultados del efecto de la conciliación trabajo-familia sobre la satisfacción laboral, antes de la pandemia este efecto era positivo en los funcionarios, aunque la estructura organizacional del municipio antes de la pandemia no consideraba políticas como la flexibilidad o incentivos laborales. Durante la pandemia se ha implementado reducción de jornadas laborales y flexibilidad horaria, entre otras medidas, lo que permitió aumentar la satisfacción laboral. Autores como Allen, (2001) y Mauno, Kinnunen y Piitulainen (2005), mencionan que la apreciación de una cultura que apoya el equilibrio trabajo-familia demuestra una mayor impresión de satisfacción por parte de sus colaboradores. El efecto del teletrabajo no es tan claro, tal como lo indican Paterna y Martínez (2002), que señalan que las amplias jornadas laborales y la imposición de roles impedirían que las personas disfruten más tiempo con sus familias, lo que conlleva a que evalúen negativamente su trabajo, disminuyendo la satisfacción laboral.

Conclusiones

Como primera conclusión, en respuesta a la primera hipótesis planteada, se evidencia que existen tres segmentos claramente definidos, aquellos con una baja percepción general de los constructos laborales analizados, percepción media y percepción alta, respectivamente; siendo en 2019 una percepción mayoritariamente media (50%) y en 2020 mayoritariamente baja (38,3%). Para el año 2020 los funcionarios tuvieron comportamientos más polarizados en base a su percepción de las variables respecto al año 2019. Esta polarización se enfoca en una percepción baja de las variables y esto puede ser producto de la situación actual de pandemia.

Una segunda conclusión, que se obtiene al estimar los modelos de regresión, los cuales confirman que las variables independientes estrés laboral, conciliación trabajo-familia y compromiso organizacional afectan significativamente

a la satisfacción laboral, contribuyendo en un 60% (año 2019) y 70% (año 2020) en explicar su variabilidad. Estos resultados indican que en ambos períodos de tiempo la relación entre la satisfacción laboral con el compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo- familia es similar, sin embargo, para el año en que surge la pandemia esta relación se intensifica, esto permite confirmar la segunda hipótesis. En los modelos de análisis de regresiones también se observa que antes y durante la pandemia, al introducir la variable de control antigüedad laboral los constructos laborales en conjunto explican la variación en la satisfacción laboral en los funcionarios, pasando de 61% a 71%. Este resultado, se asemeja con el estudio de Takahara (2014), quien concluye que la carga de trabajo se estima ampliada con los años, por lo que a mayor edad disminuiría la satisfacción laboral. En contraparte Alonso (2008), concluye que, a mayor edad, mayor es la satisfacción laboral, pues afirma que a medida que las personas aumentan en edad, más es la motivación de involucrarse en el trabajo.

En conclusión y de acuerdo con los resultados obtenidos en esta investigación, existe un efecto de las variables compromiso organizacional, estrés laboral y conciliación trabajo-familia sobre la satisfacción laboral en los funcionarios municipales en estudio, también se evidencia un cambio en la percepción de las variables en estudio, entre un año y otro, quedando en manifiesto el impacto de la pandemia en los trabajadores. Ahora, considerando el contexto actual, es inherente un proceso de reconstrucción y transformación de las metodologías tradicionales de trabajo. Para ello se sugiere gestionar instancias de conversación y capacitación que permitan exponer las inquietudes de cada funcionario y que estos conozcan las nuevas metodologías de trabajo que se están aplicando en la municipalidad, donde los funcionarios puedan realizar sus labores de manera eficiente y segura, entregando un mejor servicio a la ciudadanía. Se pueden sugerir algunas acciones concretas para alcanzar un continuo proceso de aprendizaje y transformación, como por ejemplo entrega de elementos para el teletrabajo, flexibilidad laboral dependiendo de la necesidad de cada departamento, entre otros. Sin olvidar la importancia del autocuidado.

Referencias

- Acuña, Á., Mendoza, R., Luengo, C., Hermosilla, A. y Pons, O.** (2022). Conciliación trabajo-familia en tiempos del COVID-19 y su relación con el engagement y burnout de docentes universitarios de Chile. *Multidisciplinary Business Review*, 15(2), 1-13. <https://doi.org/10.35692/07183992.15.2.2>
- Alcover, C.** (2020). Consecuencias de la pandemia del COVID-19 para las relaciones entre los individuos y las organizaciones. *Psicología desde el Caribe*, 37(2). <https://doi.org/10.14482/psdc.37.2.614.59>

- Allen, T.** (2001). Family-supportive work environments: the role of organizational perceptions. *Journal of Vocational Behavior*, 58, 414-435. <https://doi.org/10.1006/jvbe.2000.1774>
- Alonso, P.** (2008). Estudio comparativo de la satisfacción laboral en el personal de administración. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 24(1), 25-40. <https://doi.org/10.4321/s1576-59622008000100002>
- Alsina, M. G.** (2020). Covid-19: la transformación digital a examen. *COMeIN: Revista de los Estudios de Ciencias de la Información y de la Comunicación*, (99), 3-15.
- Altamirano, Á., Azuara, O., y González, S.** (2020). ¿Cómo impactará la COVID-19 al empleo? Posibles escenarios para América Latina y el Caribe. *Políticas Sociales en Respuesta al Coronavirus*. Washington, DC: IDB. <https://doi.org/10.18235/0002301>
- Beehr, T. y Newman, J.** (1998). Research on occupational stress: An unfinished enterprise. *Personnel Psychology*, 51(4), 835-844. <https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1998.tb00741.x>
- Castro, I.** (2020). El estrés y la ansiedad por el COVID-19: cómo afectan a las defensas. *La Razón*. <https://www.larazon.es/familia/20200410/gqwy4vehqjev5csfxwxgqlqosq.html>
- Carrión, N., Castelo, W., Alcívar, M., Quiñonez, L. y Llambo, H.** (2022). Influencia de la COVID-19 en el clima laboral de trabajadores de la salud en Ecuador. *Revista Información Científica*, 101(1) http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1028-99332022000100009&lng=es&tlng=es.
- Cavallo, F.** (2020) The Economic Impact of the COVID-19 Pandemic on Radiology Practices. *Radiology* 17(1):1-13. <https://doi.org/10.1148/radiol.2020201495>
- Chiang, M., Gómez, N., & Wackerling, L.** (2016). Compromiso Organizacional del funcionario Municipal Rural de la Provincia de Ñuble, Chile. *Ciencia y Trabajo*, 18(56), 134-138.
- Chiang, M., Manzo, C., y Pinilla, S.** (2020). Conciliación Trabajo-Familia, Buenas Prácticas Laborales, Compromiso Organizacional, Autoeficacia y Creencias Organizacionales, influencia en los trabajadores de Centro de Salud. *Perspectivas*, 23(45), 85-116. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332020000100005&script=sci_arttext
- Chiang, M., Martín, M, y Núñez, A.** (2010). Relaciones entre el Clima Organizacional y la Satisfacción Laboral (Vol. 2). Universidad Pontificia Comillas.
- Chiang, M., Salazar, M., Huerta, P. & Núñez, A.** (2008). Clima organizacional y satisfacción laboral en organizaciones del sector estatal (Instituciones Públicas). *Desarrollo, adaptación y validación de instrumentos*. *Revista Universum de Universidad de Talca*, 3(23), 67-86.
- Cuadra, D., Castro, P., Sandoval, J., Pérez, D., y Mora, D.** (2020). COVID-19 y comportamiento psicológico: revisión sistemática de los efectos psicológicos de las pandemias del siglo XXI. *Revista médica de Chile*, 148(8), 1139-1154. <https://doi.org/10.4067/s0034-98872020000801139>
- Frone, M.** (2003). Work-family balance. In J. C. Quick, & L. E. Tetrick (Eds.), *Handbook of occupational health psychology* (pp. 143–162). Washington, DC: American Psychological Association.
- Gelade, G., Dobson, P., y Auer, K.** (2008). Individualism, masculinity, and the sources of organizational commitment. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 39(5), 599-617. <https://doi.org/10.1177/0022022108321308>
- Greenhaus, J. y Beutel, N.** (1985). "Sources of conflict between work and family roles". *Academy of Management Review*, 10(1), 76-88. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4277352>
- Harrison, R.** (1978). *Person-environment fit and job stress*. New York: Wiley
- Hernández, B., Ruiz, A., Ramírez, V., Sandoval, S. y Méndez, L.** (2018). Motivos y factores que intervienen en el compromiso organizacional. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 8(16), 820-846. <https://doi.org/10.23913/ride.v8i16.370>
- Jahoda, M.** (1987). *Empleo y desempleo: un análisis socio-psicológico*. Madrid: Ediciones Morata
- Jiménez, A., y Aravena, V.** (2015). Desafíos de fomentar estrategias personales e incorporar políticas de conciliación trabajo-familia en las organizaciones. *Pensamiento Psicológico*, 13(2), 123-135. <https://doi.org/10.11144/javerianacali.pp-si13-2.dfep>
- Karasek, R. y Theorell, T.** (1990). *Healthly work stress productivity and reconstruction of working life*. New York: Basic Books.
- Kinicki, A., y Kreitner, R.** (2006). *Organizational behavior: Key concepts, skills & best practices*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Lawler, E.** (1973). *Motivation of work organizations*. Monterey, California: Brooks/Cole Publishing.

- Lazarus, R. y Folkman, S.** (1984). Stress, Appraisal and coping. EE.UU.: Springer Publishing Company.
- Leduc, S., y Liu, Z.** (2020). Can Pandemic-Induced Job Uncertainty Stimulate Automation? Federal Reserve Bank of San Francisco. <https://doi.org/10.24148/wp2020-19>
- Locke, E.** (1976). "The nature and causes of job satisfaction". Handbook of industrial and organizational psychology. Chicago: Rand McNally College Publishing Co.
- Lozano, Á.** (2020). Los delitos contra la seguridad y la higiene en el trabajo a propósito del Covid-19. *Enfoques Jurídicos*, (2), 73-85. <https://doi.org/10.25009/ej.v0i2.2547>
- Lozano, A.** (2020). Impacto de la epidemia del Coronavirus (COVID-19) en la salud mental del personal de salud y en la población general de China. *Revista de Neuro-Psiquiatría*, 83(1), 51-56. <https://doi.org/10.20453/rnp.v83i1.3687>
- Mauno, S., Kinnunen, U. y Piitulainen, S.** (2005). Cultura trabajo-familia en cuatro organizaciones en Finlandia: examen de antecedentes y resultados. *Comunidad, trabajo y familia*, 8 (2), 115-140. <https://doi.org/10.1080/13668800500049563>
- Mearns, J. y Cain, J.** (2003). Relaciones entre el estrés ocupacional de los maestros y su agotamiento y angustia: roles de afrontamiento y expectativas de regulación negativa del estado de ánimo. *Ansiedad, estrés y afrontamiento*, 16 (1), 71-82. <https://doi.org/10.1080/1061580021000057040>
- Mercado, P. y Gil, P.** (2010). Influencia del compromiso organizacional en la relación entre conflictos interpersonales y el síndrome de quemarse por el trabajo (burnout) en profesionales de servicios (salud y educación). *Innovar*, 20(38), 161
- Meyer, J. y Allen, N.** (1991): "A three component conceptualization of organizational commitment", *Human Resource Management Review*, 1, pp. 61-98. [https://doi.org/10.1016/1053-4822\(91\)90011-z](https://doi.org/10.1016/1053-4822(91)90011-z)
- Monterrosa, Á., Dávila, R., Mejía, A., Contreras, J., Mercado, M. y Florez, C.** (2020). Estrés laboral, ansiedad y miedo al COVID-19 en médicos generales colombianos. *MedUNAB*, 23 (2), 195-213. <https://dx.doi.org/10.29375/01237047.3890>
- Ozamiz, N., Dosil, M., Picaza, M., y Idoiaga, N.** (2020). Niveles de estrés, ansiedad y depresión en la primera fase del brote del COVID-19 en una muestra recogida en el norte de España. *Cadernos de Saúde Públ.* 36(4), 1-10. <https://doi.org/10.1590/0102-311x00054020>
- Padilla, V., Peña, J. y Arriaga, A.** (2006). Patrones de personalidad tipo A o B, estrés laboral y correlatos psicofisiológicos. *Psicología y Salud*, 16(1), 79-85.
- Paterna, C., y Martínez, M.** (2002). Compatibilizando trabajo y familia. Variables mediadoras. *Boletín de psicología*, 75, 19-37.
- Pedraza, N.** (2020). El clima y la satisfacción laboral del capital humano: factores diferenciados en organizaciones públicas y privadas. *Innovar*, 30(76), 9-23. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85191>
- Peiró, J. y Soler, A.** (2020). El impulso al teletrabajo durante el COVID-19 y los retos que plantea. *IvieLAB*, 1, 1-10.
- Robbins, S. y Judge, T.** (2017). *Comportamiento organizacional* (15a ed.). Pearson.
- Salas, G., Santander, P., Precht, A., Scholten, H., Moretti, R., y López, W.** (2020). COVID-19: impacto psicosocial en la escuela en Chile. *Desigualdades y desafíos para Latinoamérica. Avances en Psicología Latinoamericana*, 38(2), 4-20. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/apl/a.9404>
- Salazar, C., Ganga, F., Mendoza, R., Muñoz, Y. y Jara, M.** (2021). Satisfacción laboral y síndrome de burnout en pandemia COVID-19: el caso de una institución financiera de la zona central de Chile. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 8(spe4), 00019. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2770>
- Santiago, C. y Rojas, S.** (2021). Pandemia COVID-19 y compromiso laboral: relación dentro de una organización del sector eléctrico colombiano. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 11(3), 437-450 <https://doi.org/10.19053/20278306.v11.n3.2021.13342>
- Selye, H.** (1956). *La tensión en la vida: (el stress)*. Compañía General Fabril Editora.
- Taylor S.** (2019). *The Psychology of Pandemics: Preparing for the Next Global Outbreak of Infectious Disease* Cambridge: Cambridge Scholars Publishin.
- Takahara R.** (2014). Age-job satisfaction relationship for Japanese public school teachers: a comparison of teachers; labor union members and professional and technical employee members of private company labor unions. *Sangyo Eiseigaku Zasshi*. 56(4):91-101. <https://doi.org/10.1539/sangyoeisei.b13014>
- Zenteno, Á. y Durán, C.** (2016). Factores y prácticas de alto desempeño que influyen en el clima laboral: análisis de un caso1. *Innovar*, 1-19. <https://doi.org/10.15446/innovar.v26n59.54367>

MODELOS DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO: UN ANÁLISIS CONCEPTUAL

KNOWLEDGE MANAGEMENT MODELS: A CONCEPTUAL ANALYSIS

Rosalyn Alodia Copaz Arandia

rosaly0102@gmail.com

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

Procurar elegir un modelo de gestión del conocimiento es un acto complejo, ya que existen diversos, por lo que probablemente va a depender de las líneas de investigación que considere adecuado para su trabajo investigativo. Este artículo tiene como objetivo analizar conceptualmente los modelos de gestión del conocimiento, a objeto de establecer un marco referencial para futuras investigaciones. Es por lo que el presente artículo se caracteriza por ser una investigación de tipo descriptiva que parte por una revisión teórica de artículos científicos de distintas bases de datos académicos para utilizar criterios de inclusión y exclusión acorde al objetivo de la investigación. Se concluye que para las organizaciones son provechosos los distintos modelos que hay en la actualidad, pero requieren de modelos con similares objetivos y características, como ser con enfoque empresarial, educativo o ambos, de este modo los trabajos científicos pueden ser mejor aprovechados por los investigadores y por las instituciones.

Palabras clave: Gestión del Conocimiento, Modelo de Gestión, Conocimiento, Gestión, Modelo.

Abstract

Trying to choose a knowledge management model is a complex act, since there are several, so it will probably depend on the lines of research. This article aims to conceptually review knowledge management models, in order to establish a referential framework for future research that are considered appropriate for your investigative work. That is why this article is characterized by being a descriptive type of research that starts with a theoretical review of scientific articles from different academic databases to use inclusion and exclusion criteria according to the objective of the research. It is concluded that the different models that exist today are beneficial for organizations, but they require models with similar objectives and characteristics, such as a business or educational focus, in this way the works can be better used by researchers and institutions.

Keywords: Knowledge Management, Management Models, Knowledge, Management, Models.

Introducción

Al momento de buscar el modelo de gestión del conocimiento adecuado para una investigación, normalmente se encuentran trabajos científicos de modelos de acuerdo a variables, sistemas, factores, enfoques de metodologías o iniciativas estratégicas pero “se advierte la necesidad de definir modelos específicos a las necesidades y contexto de cada institución, y validar los modelos propuestos.” (Marín & Alfonso, 2023, p. 11).

Por otro lado, gracias a los avances tecnológicos se observa globalmente que en los últimos años, se están desarrollando varios estudios acerca de modelos de gestión del conocimiento, es por ello que se establece como objetivo del presente artículo analizar conceptualmente los modelos de gestión del conocimiento, a objeto de establecer un marco referencial para futuras investigaciones. A continuación, se explica la metodología, los criterios y el análisis de datos utilizados. Posteriormente se presenta el análisis de los modelos de gestión del conocimiento desde una perspectiva conceptual y general, para finalizar discernir los modelos en enfoque empresarial o educativo, de este modo los trabajos científicos pueden ser mejor aprovechados de acuerdo a sus objetivos y características por los investigadores y por las instituciones.

Metodología

La investigación se desarrolló partiendo de una revisión bibliográfica teórica de artículo científicos digitales respecto a gestión del conocimiento en distintas bases de datos: Google Scholar, Redalyc, Scielo, Dialnet, Scencedirect, BioMed Central. La búsqueda se llevó a cabo en español como en inglés, no limitando el país de publicación, a fin de obtener estudios que contribuyan al análisis conceptual de los modelos de gestión del conocimiento de manera general, así como también con enfoque empresarial y educativo, se limitó en estudios entre los años 2017 y 2023, para ello se realizó la revisión de 1.000 artículos, seleccionados de acuerdo a los criterios de inclusión y exclusión.

Criterios de inclusión y exclusión

Los criterios de inclusión y exclusión se establecieron desde el análisis categorial Tabla 1. elaborado para la presente investigación: el objeto y objetivo de la investigación, los cuales se sustentan en la lectura de fuentes bibliográficas de artículos científicos digitales.

Tabla 1 Relación objetivo y categoría de análisis

Objetivo	Categoría de análisis
Analizar conceptualmente los modelos de gestión del conocimiento con enfoque empresarial y educativo, a objeto de establecer un marco referencial.	- Modelos de gestión del conocimiento. - Modelos de gestión del conocimiento con enfoques empresariales. - Modelos de gestión del conocimiento con enfoques educativos. - Contribución al campo del conocimiento.

Fuente: Elaboración propia, 2023.

Para los criterios de inclusión, se consideró todos los documentos accesibles, centrados en modelos de gestión de conocimiento, principalmente de fechas recientes (2017-2023). Por otro lado, se aplicó el criterio de exclusión a los artículos que no cumplieron con el criterio mencionado en la inclusión.

La selección de los contenidos parte de la revisión de los resúmenes que ha determinado la lectura de los artículos completos, a objeto de identificar si la información guardaba relación con el objetivo del presente artículo y la categoría de análisis.

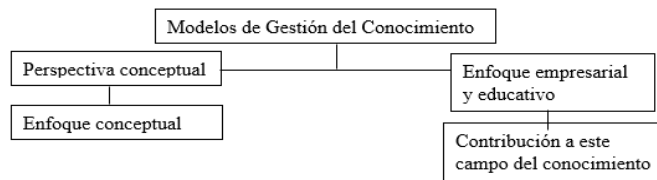
Metodología

La estructura del análisis de la información se sustenta en la aplicación de los siguientes métodos teóricos: el método de tránsito de lo abstracto a lo concreto, análisis – síntesis, el método inductivo – deductivo y el método lógico e histórico. Según la profundidad corresponde a una investigación descriptiva.

Por consiguiente, el análisis se fue estructurando desde un enfoque constructivista, a partir de un diseño emergente, que ha permitido la comprensión conceptual de modelos de gestión del conocimiento.

A partir de la matriz del objetivo y la categoría de análisis, se estructura la Figura 1 que permite visualizar las categorías en sus relaciones, y evidencia un sentido de jerarquía para estructurar el contenido como parte del sistema categorial.

Figura 1 Estructuración del contenido



Fuente: Elaboración propia en base a la tabla de relación de objetivo y categoría de análisis, 2023.

1. Modelos de gestión del conocimiento

En la concepción y modelo de gestión del conocimiento de autores como Medina Nogueira se requieren variables como: Necesidades y exigencias del público objetivo, prioridades de la organización, información no estructurada y soportes informáticos para su gestión. Integrar y gestionar los factores claves (personas, procesos y tecnología) y los procesos de la GC (adquirir, organizar divulgar, usar y medir), en base al ciclo de mejora continua, para crear productos/servicios en los que se agrega valor a la información. Con la integración de herramientas, tales como: repositorio, vigilancia tecnológica e inteligencia empresarial. Esto facilita que el público objetivo acceda a conocimiento útil, pertinente y confiable; lo emplee y llegue a formar parte de la cultura de la organización; lo contextualice, con responsabilidad social y se desarrolle el capital intelectual y la innovación. Con la integración de

estas variables, el modelo impacta en la gestión efectiva y proactiva del conocimiento; así como, en la satisfacción de los grupos de interés. (Medina Nogueira et al., 2018, p. 288)

A su vez investigadores como Zouari y Dakhli consideran que para la construcción de su modelo, los sistemas de gestión del conocimiento tienen cuatro facetas importantes que son:

Una faceta tecnológica, una faceta de recursos humanos, una faceta de proceso y una faceta de contexto, que determinan los impulsores de su eficacia. Se propone un modelo conceptual, basado en la teoría de la estructuración, que demuestra que la importancia y las características de las cuatro facetas de los sistemas de gestión del conocimiento dependen de la estrategia de gestión del conocimiento, las actividades de gestión del conocimiento y el entorno externo. (Chouikha Zouari & Dhaou Dakhli, 2018, p. 646)

Así mismo, autores como Gonzáles y Álvarez presentan su modelo de gestión del conocimiento que:

Por medio de relaciones entre los factores de la GC, se pueden generar flujos de conocimiento e información compartida, a través de los enfoques que permiten hacer transferencia de conocimiento externalizado a nivel Intra organizacional y extra organizacional, dando como resultado procesos de innovación abierta. (González Millán, José Javier & Álvarez Castañón, Lorena, 2019, p. 1212)

También Retegi Ormazabal le da importancia a los enfoques ya que su modelo de gestión del conocimiento se desglosa en:

Tres enfoques, adaptando la metodología de la Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (PMBOK) del Project Management Institute e incorporando el ciclo de vida de transferencia del conocimiento. Los enfoques se corresponden a tres niveles. Nivel I.- Enfoque Itinerario Formativo, Nivel II.- Enfoque Equipos-Unidades, Nivel III.- Enfoque OSID. (Retegi Ormazabal, 2020, p. 120)

De la misma forma, el diseño de modelo de gestión del conocimiento de Daza y Montoya proporciona:

Un marco referencial que permite adaptarse a las particularidades de cada Contraloría Territorial en el ejercicio de la auditoría fiscal; su plan estratégico y los objetivos plasmados en éste, son el punto de partida para que las iniciativas estratégicas de los pilares personas, cultura, procesos y tecnología puedan articularse con procesos de conocimiento, de gestión y operativos, para convertir lo tácito en explícito y lo individual en organizacional y continuar el ciclo de conversión de conocimiento, gestionándolo y preservando en el tiempo la calidad de los servicios y productos de la organización en materia de auditoría fiscal. (Daza Hernández & Montoya Quintero, 2022, p. 30)

Como se observa los modelos de gestión del conocimiento han sido realizados de acuerdo a variables, sistemas, factores, enfoques de metodologías o iniciativas estratégicas que mejor se adapte a su organización.

2. Modelos de gestión del conocimiento con enfoque empresarial y educativo

Por otro lado, en el modelo de gestión de conocimiento de los autores Cubillos y Quintero se observa:

Que existe una relación entre la universidad y la empresa en la cual los actores del modelo son: el individuo, la organización y la institución. En este caso, los individuos buscan crear conocimiento. En el caso de la organización esta busca entablar la red, es decir el medio de comunicación y finalmente la institución se encarga del proceso de transferencia tecnológica. La relación de estos tres actores permite la gestión de conocimiento por medio del trabajo colaborativo. A su vez este administra el conocimiento tácito y explícito que se da en este proceso. Como resultado de este proceso se produce innovación. (Cubillos González & Quintero Sepúlveda, 2019, p. 112)

A continuación se discierne un enfoque del otro para que organizaciones con similares objetivos y características puedan beneficiarse con las investigaciones de modelos de gestión del conocimiento.

2.1. Modelos de gestión del conocimiento con enfoque empresarial

Autores como Peña Guarín proponen un modelo de gestión del conocimiento para Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) que involucra:

Un proceso de captura de conocimiento y un esquema simplificado de los modelos cen y une, que está en consonancia con lo establecido por el modelo seci de Nonaka y Takeuchi. Uno de estos espacios se encuentra soportado en las normas de gestión documental iso 30301 y es transversal a todos los procesos. Todo el modelo soporta los procesos de dirección, misionales y de apoyo de la institución. Asimismo, los resultados de los procesos asociados al modelo son los mismos esperados en la norma técnica ntc iso 9001:2015: satisfacción de las partes interesadas, nuevos productos o servicios y generación de otros activos intangibles. (Peña Guarín et al., 2020, p. 146)

También el autor Arguello Mendoza desarrolla un modelo de gestión del conocimiento para PYMES, específicamente para el sector textil, su diseño tiene el carácter sistemático:

Es decir existen relaciones directas entre sus dimensiones y subdimensiones no se puede prescindir de ninguna de ellas, además se retroalimenta de manera constante, en razón de que una vez cumplido el objetivo automáticamente se genera nuevo conocimiento y se plantean nuevas estrategias. A continuación se presenta el esquema sobre las relaciones entre las distintas subdimensiones y las prácticas de la Gestión del Conocimiento, determinando también la secuencia de ocurrencia de las mismas. El flujo de conocimiento que se origina en el sistema y que tiene impacto válido, fiable y consistente sobre la gestión del conocimiento y esta sobre percepción de resultados se almacena, la memoria de los trabajadores se traslada en documentos de papel que son archivados de manera organizada y adecuada, con fácil acceso a su consulta

(Manuales), se transfieren a través de la imitación de las actividades generadas mediante la rotación del personal, buscando la participación de equipos para fortalecer labores rutinarias que generan valor y se visibilizan en innovaciones que son reconocidas por los clientes. (Arguello Mendoza, 2017, p. 84)

Así mismo, autores como Barceló Valenzuela consideran la cultura organizacional en su modelo de gestión de conocimiento en las PYMES, la cual la representa en fases: “Fase 1: Diagnóstico organizacional, Fase 2: Identificación y colección de conocimiento, Fase 3: Organizar y compartir el conocimiento, Fase 4: Adaptación de herramienta tecnológica, Fase 5: Control y evaluación.” (Barceló Valenzuela et al., 2021, p. 34).

Cabe mencionar que se encuentran modelos de gestión del conocimiento para una de las categorías de las PYMES, tal como son las micros pequeñas y medianas empresas (MYPES), entre ellas está:

El modelo conceptual propuesto de Gestión del Conocimiento para las Mypes del sector panificación de Huánuco, está diseñada por elementos contextuales que generan, transfieren e integran el conocimiento; dentro de ellos se encuentran los facilitadores y los que impiden (barreras) la Gestión del Conocimiento. Aunado a ello, dentro de la generación del conocimiento se encuentra la adquisición externa del conocimiento y la creación interna, mientras que para la transferencia interna del conocimiento se identifican mecanismos formales e informales y por último dentro de la integración del conocimiento se distinguen los mecanismos formales y los de soporte tecnológico. (Garay Robles et al., 2020, p. 34)

A su vez, Encalada y Touma proponen un modelo de gestión del conocimiento para las MYPES, con bases: Técnicas cualitativas y cuantitativas, pues a través de las técnicas cualitativas se medirán las bases de un proceso de planificación que coordine con las áreas administrativas, financieras y de marketing, mientras que por medio de las técnicas cuantitativas se reflejarán los porcentajes numéricos de las interrogantes que forman parte del trabajo de investigación. (Encalada Tenorio & Touma Faytong, 2020, p. 661)

Para empresas de menor tamaño, en la propuesta de Rojas y Roa considera:

Un macroproceso que representa una iteración completa; incluye cuatro procesos ejecutados en forma secuencial: preparación, generación, aplicación y evaluación, de acuerdo con las etapas que el modelo propone. Dadas las principales características del modelo, el macroproceso es ejecutado en forma repetitiva y es transversal a la organización, lo que implica que todo colaborador puede ser responsable o ejecutor de las tareas al asumir distintos roles como experto o aprobador. (Rojas Pescio & Roa Petrasic, 2021, p. 80)

Para empresas de mayor volumen, hay investigaciones que presentan sus modelos de gestión del conocimiento con con “Un enfoque para representar el esquema de Data Warehouse

basado en una ontología que captura el conocimiento multidimensional de herramientas, técnicas y tecnologías utilizadas para nuevos sistemas.” (Hadj Sassi et al., 2021, p. 29).

De la misma manera Ode y Ayavaoo muestran la relevancia de elementos como el almacenamiento para el modelo conceptual de gestión de conocimiento que desarrollan donde plantean la hipótesis de “Una relación positiva y significativa entre la generación de conocimiento, el almacenamiento del conocimiento, la difusión del conocimiento, la aplicación del conocimiento y la innovación empresarial.” (Ode & Ayavoo, 2020, p. 209).

Al igual que autores como Nakayama que “propone un modelo que enmarca la documentación y las interacciones personales como co-agentes de la transferencia de conocimiento del sistema.” (Nakayama et al., 2021, p. 1).

Otros aspectos que tomar para este tipo de empresas es el control interno por lo que autores como Serrano propone:

El modelo de gestión del conocimiento para la auditoría interna se determinan dos campos de acción desarrollados: Diagnóstico y análisis organizacional atendiendo a tres evaluables: descripción, dirección y diagnóstico. El segundo campo de acción corresponde a la gerencia estratégica, los evaluables para este campo corresponden a la formulación, mapa estratégico y plan operativo. (Serrano et al., 2022, p. 8)

De la misma forma, para los autores Rocha y Febres es sustancioso el estudio del control en empresas de mayor tamaño por lo que enseña su modelo de gestión del conocimiento de cibernética de segundo orden donde consideran que:

Los comportamientos de los seres humanos son similares a los realizados por máquinas y otros seres vivos y que estos son posibles de estudiar a través del concepto de ciclos de control y su variación diferencial en el comportamiento típico del sistema. (Rocha González & Febres, 2017, p. 4)

Autores como Cardona considera más aspectos para un modelo de gestión de conocimiento por lo que plantea como etapas relevantes: “Identificar, capturar - crear, transformar y transferir el conocimiento requerido y adquirido en los proyectos de investigación de manera tal que impacten los indicadores de resultados del área y en consecuencia los de la compañía.” (Cardona López et al., 2022, p. 89)

Igualmente Velásquez por lo que presenta:

Un modelo de gestión basado en cinco pilares fundamentales: 1. Un sistema de información (EIS), 2. Una red de colaboración, 3. Un espacio de conocimiento que sirva como repositorio de documentos y archivos, 4. Un sistema CRM, 5. Una cultura organizativa que fomente el intercambio de conocimiento. (Velásquez, 2017, p. 9)

A su vez, investigadores como Gammack aporta con “modelos de procesamiento de lenguaje natural (NLP) basados en IA que están capacitados para representar contextualmente

documentos técnicos que contienen textos, figuras y tablas, para realizar una búsqueda semántica para la recuperación de datos relevantes en grandes corpus de documentos.” (Gam-mack et al., 2022, p. 95).

Para empresas de servicios hoteleros Sifuentes (2022), realiza su propuesta de modelo automatizado de gestión del conocimiento con el objetivo de medir el capital intelectual, pero como en su participación de la investigación junto con Larios continua considerando como base del modelo la composición de cuatro etapas:

Análisis CATDWE, situación estructurada de la empresa hotelera, establecimiento de los indicadores de las dimensiones del capital intelectual y determinación de los coeficientes de las dimensiones del capital intelectual, se determinaron 6 indicadores para el Capital Humano; dos indicadores para el Capital Estructural y cuatro indicadores para el Capital Relacional considerando coeficientes a las dimensiones del Capital Intelectual y subcoeficientes para sus indicadores. (Sifuentes Díaz & Larios Franco, 2021, p. 1313)

En empresas que ofrecen servicios para la salud, Márquez y García plantea en su modelo de gestión del conocimiento tres estratos y dos ejes fundamentales:

Donde los estratos hacen referencia a la evidencia científica, el feedback que nos ha proporcionado el usuario para adaptar el diseño a sus necesidades reales, y el desarrollo tecnológico, que debería tener una aplicación o software que gestionará este tipo de conocimiento. El resultado del modelo “EFD” (evidencia, feedback y desarrollo) proporciona información de dos ejes principales: Modelo conceptual y las necesidades tecnológicas. Estos dos ejes conjuntamente con los estratos determinados anteriormente, facilitan en cada uno lo que se tiene que tener en cuenta y cómo se tiene que programar un modelo que gestione las sesiones clínicas de un servicio de medicina en un hospital, ya que el aprendizaje que se realiza y como se realiza es diferente a otros tipos de aprendizaje que podemos encontrar. (Márquez & García, 2019, p. 607)

Autores como Tripoliti, también hace énfasis en los sistemas para los modelos de gestión del conocimiento y como éste puede servir:

HEARTEN es una herramienta que brinda múltiples funcionalidades a los actores del ecosistema para la evaluación de la condición del paciente, la estimación de la adherencia del paciente, la predicción de eventos adversos potenciales, el cálculo de puntajes relacionados con la Insuficiencia Cardíaca, la extracción de estadísticas, la asociación de datos clínicos y no clínicos de pacientes y el suministro de alertas y sugerencias. (Tripoliti et al., 2019, p. 1)

Otros autores como Ramírez elaboraron su propuesta de un modelo de gestión del conocimiento ya con un sistema de información en salud para la selección de equipos de trabajo quirúrgico mediante “Las técnicas de inteligencia organizacional, cual permitirá mejorar la conformación de los equipos y tendrá un impacto positivo en el aumento de la efectividad de

las intervenciones quirúrgicas realizadas a los pacientes, para favorecer una prestación de servicios con calidad.” (Ramírez Pérez et al., 2017, p. 56).

La propuesta de autores como Vidal es que se sustente en una filosofía corporativa que permita el establecimiento de: Principios y los valores, así como la misión y la visión a compartir en el intercambio de información y generación de conocimiento, donde se concentre, se intercambie y difunda la información de salud. Debe operar bajo el principio del trabajo colaborativo en red, cuyos nodos se encuentran interconectados y se garantice un flujo informativo con todas las partes de la estructura que favorece el acceso a la información requerida para la toma de decisiones. (Vidal Ledo et al., 2017, p. 574)

El modelo para el sector de salud presentado por autores como Roohi “enfatisa integralmente los recursos de evidencia, la preparación del contexto y la facilitación del proceso de implementación del conocimiento.” (Roohi et al., 2022, p. 1).

Otras empresas de servicio pueden beneficiarse de modelos de gestión del conocimiento como el modelo teórico de Naprawski que describe:

Cómo se utiliza la gestión del conocimiento en el enfoque ágil. Estos hallazgos pueden ayudar a comprender las prácticas ágiles de gestión del conocimiento dentro de una empresa en línea, que incluye desarrollo iterativo, gestión del conocimiento y prácticas de ingeniería. Los resultados muestran que la gestión ágil del conocimiento mejoró la gestión proactiva de procesos de la organización. La influencia significativa se observa en la eficiencia del personal, el crecimiento económico y, por lo tanto, en la lealtad de los clientes, lo que aumenta la moral corporativa y reduce el consumo de recursos. (Naprawski, 2021, p. 4406)

Autores como Córdoba plantea su “Modelo de Gestión del Conocimiento basado en Conocimiento-Gestión-Medida-Acción, que busca integrar tres áreas habitualmente tratadas por separado: gestión del conocimiento, medición del capital intelectual y acciones estratégicas.” (Córdoba et al., 2019, p. 1).

Córdoba y Gutiérrez para gestión del conocimiento de activos intangibles en empresas de servicios propone “un modelo de creación de conocimiento estratégico, considerando las cuatro etapas de transformación del conocimiento: socialización, externalización, combinación e internalización, incorporando además el factor cultura, la detección de oportunidades y la propuesta de valor añadido.” (Córdoba & Gutiérrez, 2018, p. 392).

Por otro lado para empresas de servicios de alimentación escolar autores como Simón Díaz diseña su modelo de gestión del conocimiento teniendo en cuenta:

La generación, transferencia e integración del conocimiento diseñado por elementos contextuales muy importantes: motivación, estilo directivo, solución inmediata a las

dificultades, cultura organizacional (generación), ambiente y clima laboral, estilo directivo, motivación (transferencia), estilo directivo (integración); mientras los que factores que impiden la generación, transferencia e integración del conocimiento son: cobertura del Internet, disponibilidad del tiempo, rotación y renuncias del personal (generación y transferencia), disponibilidad de tiempo, rotación y renuncia de los trabajadores. (Simón Díaz et al., 2020, p. 19)

Con Payró y Fuentes se observa el modelo de gestión del conocimiento para empresas de desarrollo de software el cual es conformado por los proceso de “Adquisición, Almacenamiento, Transformación, Distribución y Utilización del conocimiento.” (Payró Campos & Fuentes Vasconcelos, 2021, p. 13)

En empresas de servicios de consultoría ambiental también se pueden efectuar modelos de gestión del conocimiento y Collins Campos da su aporte:

El cual dispone de las etapas planificar, operar, revisar y mejorar y un total de 10 pasos. Su peculiaridad radica en el uso de la prevención para lograr resultados eficaces. Como parte de su función agrupa, conserva y facilita el acceso a los conocimientos ambientales y mantiene actualizadas las informaciones ambientales sujetas a cambios para la producción y empleo de conocimientos ambientales. (Collins Campos, 2022, p. 44)

Otro sector empresarial importante para el desarrollo y la calidad de vida de una población es el Agropecuario, tal como lo menciona Báez Hernández (2018), por lo que en la presente investigación también se obtuvo modelos de gestión del conocimiento que puedan ser beneficioso, como ser el modelo estandarizado en la agricultura digital de autores como Hung Ngo el cual es llamado como:

Mapa de conocimiento basado en ontología para representar y almacenar los resultados (conocimiento) de la minería de datos en la agricultura para construir, mantener y enriquecer el proceso de descubrimiento de conocimiento. El modelo propuesto consta de seis conjuntos principales: conceptos, atributos, relaciones, transformaciones, instancias y estados. Este modelo es dinámico y facilita el acceso, actualización y explotación del conocimiento en cualquier momento. (Hung Ngo et al., 2022, p. 1)

Los autores Cruz y Bautista centran su modelo de gestión del conocimiento en la agroindustria específicamente el sector panelero, el cual lo hace por medio de procesos donde:

El proceso inicia adquiriendo conocimiento por parte de los actores productivos de los actores (2) formación y capacitación, (3) políticos, (4) investigación y desarrollo del sector para suplir sus necesidades de conocimiento de reconversión productiva en la siembra y el manejo de cultivos, tecnología de trapiches para mejorar la eficiencia de las hornillas y aprovechamiento de subproductos de producción de panela. El productor documenta estos nuevos conocimientos técnicos y tecnológicos adquiridos en colaboración de los actores (2), (3) y (4), para de tal forma transferir estos conocimientos al

personal del trapiche panelero permitiendo un aprendizaje organizativo que lleve a elaborar proyectos y/o diseños en su unidad productora. Seguido el productor aplica estos conocimientos bajo la asistencia técnica que proporcionan los actores (2), (3) y (4), y evalúa el grado de satisfacción de sus necesidades sobre su unidad productora de panela. (Cruz Rodríguez & Bautista Rodríguez, 2021, p. 58)

En la siguiente investigación de autores como Castillo, su modelo de gestión del conocimiento es para organizaciones que cultiven cacao, que propone la creación de un centro de información con el fin que se le ayude con la toma de decisiones, y “variables más significativas: cadena de valor, mejora continua, rendimiento empresarial, competencias y cultura.” (Castillo Zúñiga et al., 2019, p. 57).

2.1. Modelos de gestión del conocimiento con enfoque empresarial

Por otro lado, para la presente investigación también se revisaron modelos de gestión del conocimiento que tengan un enfoque educativo, tal como lo proponen autores como Garza, el cual pretende garantizar una producción científica de calidad, innovadora y de alto impacto; donde lo divide conceptualmente en tres fases:

1. Grupo de estudio (semillero inicial), 2. Semillero junior, 3. Semillero senior. el modelo los semilleros inician cada determinado tiempo con un nuevo tema de investigación, dando lugar a un nuevo ciclo que concuerda casi siempre con la inclusión de nuevos estudiantes voluntarios y de prácticas profesionales, y culmina cuando sus estudiantes terminan sus opciones de grado (fin de la cohorte). A medida que el semillero cumple con los diferentes ciclos de crecimiento, se vuelve más experto en la gestión y generación del mismo, además de aprender y desarrollar diferentes formas de transmitirlo a la comunidad académica y a la sociedad. (Garza Puentes et al., 2021, p. 164)

.De la misma manera, Escorcía y Barros para su modelo de gestión del conocimiento para instituciones de educación superior lo componen en fases, pero en esta son cuatro: “identificación, creación, distribución y medición.” (Escorcía Guzmán, Jey & Barros Arrieta, David, 2020, p. 2).

Autores como Bocangel, propone un modelo de gestión del conocimiento que tiene que repetirse de forma periódica y se constituye por procesos “autoevaluación, planificación estratégica, gestión de cambio en la cultura organizacional, medición del capital intelectual, competitividad y calidad, definición de las plataformas tecnológicas que se integran en la abstracción gráfica.” (Bocangel Weydert et al., 2019, p. 584)

Galvis plantea un modelo de gestión del conocimiento para la formación e integración de tecnologías al docente universitario donde explica que se lo vea al conocimiento como un aporte de recursos y además hace hincapié a la estructura y realimentación externa. (Galvis Bernal, 2019, p. 7).

Así mismo, en programas de postgrado se puede desarrollar un modelo de gestión del conocimiento, Rodríguez y Zepa realizan uno teórico donde consideran tomar como necesario aspectos:

Formales (requisitos de admisión, de grado, oferta académica, pensa, entre otros) y en cuanto a la información relevante de las disciplinas que lo componen (principales teorías, textos fundamentales, estado del arte, autores principales, entre otros). Mediante la aplicación de conocimiento la información y los contenidos relacionados han de ser seleccionados y organizados en un sistema informático (SGC) que facilite e intermedie la comunicación entre los usuarios, el acceso a la información pertinente, y los procesos de enseñanza-aprendizaje, cultivando una cultura colaborativa que estimule la participación y el compartir conocimiento. (Rodríguez Montoya & Zepa García, 2019, p. 196)

Desde el punto de vista de una facultad universitaria, para autores como Medina “los aspectos que caracterizan el proceso de GC propuesto se encuentran orientados a: objetivos, alcance, características, componentes, estructura.” (Medina González et al., 2020, p. 12)

Igualmente autores como Imamura, su investigación se dirige a una facultad universitaria, con el fin de tener impacto, visibilidad y socializar la producción científica de los profesores, por lo que su modelo lo implementa con una concepción teórico-metodológica. (Imamura Díaz et al., 2020, p. 4).

Para otros autores como Cisneros, un logro para su trabajo de gestión del conocimiento como método de operativización para la educación en salud “es la propuesta del principio acat (acceso, construcción, almacenamiento y transferencia)” (Cisneros Cisneros et al., 2020, p. 85).

El autor Rivera, basa su modelo de gestión del conocimiento para centros de productividad e innovación en los siguientes principios:

1. Proceder del modo más conveniente para disponer de dichos conocimientos,
2. Proteger los conocimientos disponibles, evitando pérdidas y fugas,
3. Finalmente, aplicar eficientemente los conocimientos disponibles, los cuales, si se ha procedido de la forma indicada en el primer paso, serán, además, los idóneos para el desarrollo de las actividades de la organización. (Rivera Martínez, 2021, p. 351)

Palacios para el diseño su modelo de gestión del conocimiento para una universidad, menciona que requirió de:

La identificación del mapa del conocimiento existente, los insumos de entrada del modelo, identificar y proponer los flujos y procesos que permitan la transmisión del conocimiento tácito y explícito, diseñar los sistemas de transferencia del conocimiento desde el punto de vista de las necesidades de las personas y construir indicadores de la Gestión del conocimiento, entendiendo la relación causa efecto y solución. (Palacios Céspedes, 2018, p. 131)

Otro autor que prepara un modelo para una universidad es Coaquira, el cual su diseño “se basa en el uso de modelos de ecuaciones estructurales, modelizado utilizando el programa informático de SPSS - AMOS versión 24.” (Coaquira Tuco, 2018, p. 9)

Para autores como De La Vega, le da relevancia a la educación doctoral, por lo que propone su modelo prescriptivo donde recoge:

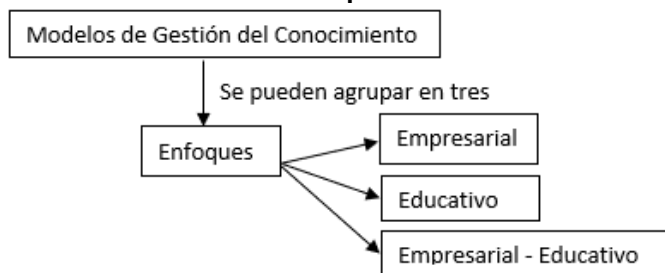
La cercana relación que existe entre el capital intelectual y el capital social (que está formado por la suma de los recursos contenidos en, y derivados de, la red de relaciones sociales de los individuos o de la organización). Incluye también los procesos de conversión del conocimiento de tácito a explícito y de explícito a tácito, así como el intercambio del conocimiento entre individuos, facilitados por las estrategias de codificación y socialización, siendo los procesos señalados mediados por servicios web y herramientas digitales. Los resultados directos o outputs que prevé el modelo son dos: conocimiento codificado y conocimiento compartido. Su aplicación ha de resultar en un incremento de ambos, teniendo un efecto positivo en el capital intelectual del programa doctoral al que se aplique. (De La Vega et al., 2017, p. 455)

Finalmente, como ya se había mencionado en los modelos de gestión del conocimiento con enfoque empresarial la importancia que tiene el sector agropecuario para el desarrollo local, por lo que autores como Hernández, han descrito su modelo de gestión universitaria del conocimiento de acuerdo a los momentos por los que transita, pero también indican que no son rígidas ya que tiene que ser personalizado y contextualizado a cada actor y unidad productiva, con el fin de que se enriquezca la sostenibilidad del modelo, que crezca a nivel profesional y personal los facilitadores y actores, además que se cumplan con sus objetivos que tenían trazados; todo ese proceso acompañado del diagnóstico, planificación, organización, ejecución y control de acciones para que tomen decisiones con éxito. (Hernández Medina et al., 2018, p. 52).

Resultados y discusión

Al realizar el análisis de los diversos modelos de gestión del conocimiento, se identifica a varios modelos que pueden ser revisados de acuerdo a variables, sistemas, factores, enfoques de metodologías o iniciativas estratégicas, es decir, con un enfoque más general. Sin embargo, se plantearon los modelos en tres grupos de enfoque, el empresarial, el educativo y una combinación de ambos, como se muestra a continuación:

Figura 2 Modelos de gestión del conocimiento y sus enfoques



Fuente: Elaboración propia, 2023.

Es así, que se encontraron 45 artículos que representaban los criterios de inclusión entre los años 2017 y 2023 de diferentes países, como se aprecia en la tabla 2:

Tabla 2 Modelos de gestión del conocimiento

No	Enfoque	Año	Nombre Artículo	País	Base de datos
1	Empresarial	2022	Propuesta de un modelo de gestión de conocimiento para el área de I&D Cementos Argos	Chile	Scielo
2	Empresarial	2022	La gestión del conocimiento en la auditoría interna: un modelo teórico-relacional para el crecimiento empresarial	Colombia	Scielo
3	Empresarial	2022	Modelo de gestión del conocimiento ambiental en la agroindustria. Caso sector panelero	Colombia	Scielo
4	Empresarial	2022	Procedimiento para la gestión del conocimiento ambiental organizacional	Cuba	Redalyc
5	Empresarial	2022	Semantic knowledge management system for design documentation with heterogeneous data using machine learning	EEUU	Scimedirect
6	Empresarial	2022	A knowledge implementation model in health system management based on the PARIHS model	Iran	BioMed Central
7	Empresarial	2022	Knowledge representation in digital agriculture: A step towards standardised model	Irlanda	Scimedirect
8	Empresarial	2022	Propuesta de un modelo automatizado de gestión del conocimiento para medir el capital intelectual en una empresa hotelera	Perú	Dialnet
9	Empresarial	2021	Propuesta de modelo para la autogestión del conocimiento para la productividad de las empresas de menor tamaño en la era del conocimiento	Colombia	Redalyc
10	Empresarial	2021	Agility and system documentation in large-scale enterprise system projects: a knowledge management perspective	EEUU	Scimedirect
11	Empresarial	2021	Gestión de conocimiento en una empresa de desarrollo de software	México	Dialnet
12	Empresarial	2021	Un modelo para gestionar el conocimiento considerando la cultura organizacional en las pymes	México	Dialnet
13	Empresarial	2021	Modelo de gestión del conocimiento para medir el capital intelectual en la empresa hotelera Golden Green	Perú	Dialnet
14	Empresarial	2021	Towards agile knowledge management in an online organization	Polonia	Scimedirect
15	Empresarial	2021	Knowledge Management Process for Air Quality Systems based on Data Warehouse Specification	Tunez	Scimedirect
16	Empresarial	2020	Modelo de gestión del conocimiento para pymes, basado en el sistema de gestión de la calidad y la gestión documental	Colombia	Redalyc
17	Empresarial	2020	Gestión del conocimiento vs efectividad en la MYPES	Ecuador	Google Académico
18	Empresarial	2020	Modelo conceptual de gestión del conocimiento para las medianas y pequeñas empresas (Mypes) del sector panificación de la ciudad de Huánuco, Perú	Perú	Dialnet
19	Empresarial	2020	Modelo de gestión de conocimiento para el programa nacional de alimentación escolar Qali Wama	Perú	Redalyc
20	Empresarial	2020	The mediating role of knowledge application in Reino the relationship between knowledge management practices and firm innovation	Unido	Scimedirect
21	Empresarial	2019	Knowledge Management of Intangible Actives in Service Companies	Chile	Scimedirect

No	Enfoque	Año	Nombre Artículo	País	Base de datos
22	Empresarial	2019	Modelo de gestión del conocimiento para el cultivo de Cacao en Vinces	Cuba	Redalyc
23	Empresarial	2019	Elaboración de un modelo de gestión del conocimiento basado en las sesiones clínicas de medicina	España	Dialnet
24	Empresarial	2019	HEARTEN KMS – A knowledge management system targeting the management of patients with heart failure	Grecia	Scimedirect
25	Empresarial	2018	Knowledge Management System in Service Companies	Chile	Scimedirect
26	Empresarial	2018	Modelo de gestión del conocimiento para el desarrollo agropecuario local	Ecuador	Redalyc
27	Empresarial	2017	Uso de la cibemática en un modelo de gestión de conocimiento como partida para la optimización de los flujos de conocimiento en organizaciones	Colombia	Google Académico
28	Empresarial	2017	Modelo para la gestión y análisis de conocimiento para la selección de equipos de trabajo quirúrgico en sistemas de información en salud mediante técnicas de inteligencia organizacional	Cuba	Redalyc
29	Empresarial	2017	Propuestas de innovación para la gestión de información y el conocimiento en salud	Cuba	Redalyc
30	Empresarial	2017	Desarrollo de un modelo de gestión del conocimiento para las PYMES del sector textil de la ciudad de Riobamba	Perú	Redalyc
31	Empresarial	2017	La gestión del conocimiento en la nueva economía	Venezuela	Google Académico
1	Educativo	2022	Cómo la gestión del conocimiento en un área de gestión hospitalaria se convierte en una propuesta de generación, transmisión y transferencia como objetivo universitario	Colombia	Redalyc
2	Educativo	2021	Modelo de gestión del conocimiento para semilleros de investigación: requisitos académicos y administrativos.	Colombia	Scielo
3	Educativo	2021	Modelo de gestión del conocimiento para centros de productividad e innovación	Venezuela	Redalyc
4	Educativo	2020	Gestión del conocimiento y capital social en la universidad. El caso de la Facultad de Comunicación de la Universidad de la Habana	Brasil	Redalyc
5	Educativo	2020	Diseño de un modelo de gestión del conocimiento para el área de formación del programa integración de tecnologías a la docencia de la Universidad de Antioquia	Colombia	Redalyc
6	Educativo	2020	Gestión del conocimiento: una apuesta desde la gobernanza para la educación en salud en el Cauca	Colombia	Redalyc
7	Educativo	2020	La gestión del conocimiento como plataforma para socializar la producción científica	Cuba	Redalyc
8	Educativo	2020	Gestión del conocimiento en instituciones de educación superior: Caracterización desde una reflexión teórica	Venezuela	Redalyc
9	Educativo	2019	Gestión del conocimiento en programas de postgrado un modelo prescriptivo	España	Dialnet
10	Educativo	2019	Un modelo de gestión del conocimiento para las instituciones de educación superior	Perú	Dialnet
11	Educativo	2018	Modelo de gestión del conocimiento para la Universidad de Aquino Bolivia	Bolivia	Redalyc
12	Educativo	2018	Modelo para la mejora del desempeño organizacional a través de las prácticas de la gestión de la calidad, gestión del conocimiento y liderazgo transformacional en una universidad privada	Perú	Redalyc
13	Educativo	2017	Gestión universitaria del conocimiento para el desarrollo local	Colombia	Redalyc
14	Educativo	2017	Modelo prescriptivo para gestión del conocimiento en programas de doctorado	Venezuela	Redalyc
1	Empresarial - Educativo	2019	Relación entre la transferencia tecnológica y la gestión del conocimiento entre la universidad y la empresa: un estudio de revisión	Colombia	Google Académico

Fuente: Elaboración propia, 2023.

De los 45 artículos encontrados, en la base de dato Redalyc es donde más investigaciones se registraron con 20 aportaciones, seguido de la base de dato Sciencedirect con 9, Dialnet con 8 contribuciones, además de las bases de datos Scielo, Google Académico y BioMed Central aunque éstas con menor aporte, las cuales han permitido la realización del presente trabajo.

Se observa que los modelos de gestión del conocimiento se han desarrollado más en Colombia con 10 aportaciones, en Perú con 7, en Cuba con 5, en Venezuela con 4, en Chile con 3, en Ecuador, EEUU, España y México contribuyen con 2 en cada país, y en Bolivia, Brasil, Irlanda, Grecia, Irán, Polonia, Reino Unido, Túnez participan con 1 aporte en cada país; por lo que se ha notado que un poco más de la mitad son trabajos de Sud América siendo estos lo que más acceso dan a los investigadores a su información.

En la tabla 2, también se registra que a nivel global en el año 2020 es donde más aportaciones de modelos se ha brindado, estando muy por de cerca las aportaciones del 2021 y 2022, por lo que se plantea que puede ser debido a la pandemia por el covid-19 donde las organizaciones tuvieron que adaptarse a las nuevas formas de trabajo, dando así más relevancia a los modelos de gestión del conocimiento para poder dar continuidad a sus actividades laborales.

Además, cabe mencionar que según los documentos se ha encontrado más modelos de gestión del conocimiento desde el enfoque empresarial con 31 investigaciones, y desde el enfoque educativo se encontraron 14 trabajos científicos, sin embargo, desde el enfoque empresarial-educativo según el análisis realizado solo se encontró con una investigación, esto da hincapié hacia donde se tienen que dirigir las futuras investigaciones.

Conclusiones

Los modelos de gestión del conocimiento son considerados de acuerdo a variables, sistemas, factores, enfoques de metodologías o iniciativas estratégicas que mejor se adapte a su organización.

Sin embargo, cada organización tiene sus particularidades, en el análisis de los modelos de gestión del conocimiento presentados se ve tres enfoques de modelos como se menciona a continuación:

En un primer momento los modelos de gestión del conocimiento son considerados de acuerdo al enfoque empresarial, donde se observan trabajos científicos relacionados al sector de las PYMES, de empresas de mayor volumen, de empresas que brindan servicios hoteleros, de salud, de alimentación, de desarrollo de sistemas, de consultoría, y además de empresas dedicadas al sector agropecuario.

También se reflexionó desde un enfoque educativo, para lo cual se obtuvieron investigaciones de modelos que se orientan en la calidad científica, en las instituciones de educación

superior, en la formación e integración de tecnologías al docente universitario, en los programas de posgrado, en facultades universitarias, en la educación de salud, en los centros de productividad e innovación, en las universidades y en la educación doctoral.

Y como tercer enfoque para un modelo de gestión del conocimiento con la combinación de ambos enfoques tanto lo empresarial y lo educativo, se pueden tener modelos por la estrecha relación que deberían tener sobre todo las universidades con las empresas para así producir innovación beneficiosa en conocimiento en ambos actores.

Se concluye que para las organizaciones son provechosos los distintos modelos que hay en la actualidad, pero requieren de modelos con similares objetivos y características, como ser con enfoque empresarial, educativo o con ambos, de este modo los trabajos científicos pueden ser mejor aprovechados por los investigadores y por las instituciones.

Referencias bibliográficas

Arguello Mendoza, C. P. (2017). DESARROLLO DE UN MODELO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO PARA LAS PYMES DEL SECTOR TEXTIL DE LA CIUDAD DE RIOBAMBA. *Industrial Data*, 20(2), 79. <https://doi.org/10.15381/idata.v20i2.13944>

Báez Hernández, A., Hernández Medina, C. A., Perdomo Vázquez, José Manuel, Garcés González, Roberto, & Alibet Carrasco, Magdalys. (2018). Modelo de gestión del conocimiento para el desarrollo agropecuario local. *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 28(51). <https://doi.org/10.24836/es.v28i51.517>

Barceló Valenzuela, M., Perez-Soltero, A., Ochoa-Hernández, J. L., & Figueroa Symonds, E. M. (2021). UN MODELO PARA GESTIONAR EL CONOCIMIENTO CONSIDERANDO LA CULTURA ORGANIZACIONAL EN LAS PYME'S. *EPISTEMUS*, 15(30). <https://doi.org/10.36790/epistemus.v15i30.139>

Bocangel Weydert, G. A., Bocangel Marin, G. A., & Pastrana Díaz, N. del C. (2019). Un modelo de gestión del conocimiento para las Instituciones de Educación Superior. *Opción*, 28.

Cardona López, R., Cuartas Ramírez, D., & López Flórez, G. (2022). Propuesta de un Modelo de Gestión de Conocimiento para el área de I&D Cementos Argos. *Revista Gestión de las Personas y Tecnología*, 15(43), 20. <https://doi.org/10.35588/gpt.v15i43.5479>

Castillo Zúñiga, J., Medina León, A., Medina Nogueira, D., Medina Nogueira, Y. E., & Assafiri Ojeda, Y. E. (2019). Modelo de gestión del conocimiento para el cultivo de Cacao en Vines. *Ingeniería Industrial*, 1, 12.

Chouikha Zouari, M. B., & Dhaou Dakhli, S. B. (2018). A Multi-Faceted Analysis of Knowledge Management Systems. *Procedia Computer Science*, 138, 646-654. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2018.10.086>

Cisneros Cisneros, M. A., Pemberthy Gallo, L. S., & Chaguendo Muñoz, M. K. (2020). Gestión del conocimiento: Una apuesta desde la gobernanza para la educación en salud en el Cauca. *OPERA*, 27, 63-89. <https://doi.org/10.18601/16578651.n27.04>

Coaquira Tuco, C. M. (2018). Modelo para la mejora del desempeño organizacional a través de las prácticas de la gestión de la calidad, gestión del conocimiento y liderazgo transformacional en una universidad privada. *Apuntes Universitarios*, 8, 23.

Collins Campos, Y. R. (2022). Procedimiento para la gestión del conocimiento ambiental organizacional. *Ciencias Holguín*, 28, 8.

Córdova, F. M., Durán, C. A., Pincheira, M., Palominos, F., & Galindo, R. (2019). Knowledge Management of Intangible Actives in Service Companies. *Procedia Computer Science*, 162, 596-603. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2019.12.028>

Córdova, F. M., & Gutiérrez, F. A. (2018). Knowledge Management System in Service Companies. *Procedia Computer Science*, 139, 392-400. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2018.10.275>

Cruz Rodríguez, J. A., & Bautista Rodríguez, S. C. (2021). Modelo de Gestión del Conocimiento Ambiental en la Agroindustria. *Revista Lasallista de Investigación*, 18(1), 48-64. <https://doi.org/10.22507/rli.v18n1a4>

Cubillos González, R. A., & Quintero Sepúlveda, I. C. (2019). Relación entre la transferencia tecnológica y la gestión del conocimiento entre la universidad y la empresa: Un estudio de revisión. 6(1), 13.

Daza Hernández, L. E., & Montoya Quintero, D. M. (2022). Propuesta de modelo de gestión del conocimiento para auditorías de control fiscal realizadas por la Contraloría General de Medellín. *Revista CEA*, 8(16), e1909. <https://doi.org/10.22430/24223182.1909>

De La Vega, I., Rodríguez Montoya, C., & Yáber Oltra, G. (2017). MODELO PRESCRIPTIVO PARA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN PROGRAMAS DE DOCTORADO. *Interciencia*, 42(7), 451-458.

Encalada Tenorio, G. J., & Touma Faytong, M. A. (2020). Knowledge management vs effectiveness in MYPES, Babahoyo Canton, Los Ríos, Ecuador, 2020. 8(3).

Escorcía Guzmán, Jey & Barros Arrieta, David. (2020). Gestión del conocimiento en Instituciones de Educación Superior: Caracterización desde una reflexión teórica. *Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 26, Num. 3. <https://doi.org/10.31876/res.v26i3.33235>

Galvis Bernal, L. M. (2019). Diseño de un modelo de gestión del conocimiento para el área de formación del Programa Integración de Tecnologías a la Docencia de la Universidad de Antioquia. *Revista Interamericana de Bibliotecología*, 43(1), eC1. <https://doi.org/10.17533/udea.rib.v43n1eC1>

Gammack, J., Akay, H., Ceylan, C., & Kim, S.-G. (2022). Semantic knowledge management system for design documentation with heterogeneous data using machine learning. *Procedia CIRP*, 109, 95-100. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2022.05.220>

Garza Puentes, J. P., Gordillo Romero, N. F., Cardona Gómez, L., & Lara Wagner, J. A. (2021). DEL CONOCIMIENTO PARA SEMILLEROS DE INVESTIGACIÓN: REQUISITOS ACADÉMICOS Y ADMINISTRATIVOS. *Revista Universidad y Sociedad*, 9.

González Millán, José Javier & Álvarez Castañón, Lorena. (2019). Gestión de Conocimiento e Innovación Abierta: Hacia la conformación de un modelo teórico relacional. *Revista Venezolana de Gerencia*. <https://doi.org/10.37960/revista.v24i88.30173>

Hadj Sassi, M. S., Chaari Fourati, L., Zekri, M., & Ben Yahia, S. (2021). Knowledge Management Process for Air Quality Systems based on Data Warehouse Specification. *Procedia Computer Science*, 192, 29-38. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.08.004>

Hernández Medina, C. A., Perdomo Vázquez, J. M., Garcés González, R., & Carrasco Fuentes, M. A. (2018). Gestión universitaria del conocimiento para el desarrollo local. *Lámpsakos*, 1(18), 44. <https://doi.org/10.21501/21454086.2317>

Hung Ngo, Q., Kechadi, T., & Le-Khac, N.-A. (2022). Knowledge representation in digital agriculture: A step towards standardised model. *Computers and Electronics in Agriculture*, 199, 107127. <https://doi.org/10.1016/j.compag.2022.107127>

Imamura Díaz, J. I., Keeling Alvarez, Mercedes, & Barreto Gelles, Iván. (2020). La gestión del conocimiento como plataforma para socializar la producción científica. *Ingeniería Industrial*, 1, 10.

Marín, G. N., & Alfonso, I. M. (2023). Modelos de Gestión del Conocimiento en las Instituciones de Educación Superior: Una revisión de literatura. 11.

Márquez, A., & García, G. (2019). Elaboración de un modelo de gestión del conocimiento basado en las sesiones clínicas de medicina. 6, 15.

Medina González, V., Almansa Martínez, A., León Santos, M., & Torres Ponjuán, D. (2020). Gestión del conocimiento y capital social en la universidad. El caso de la Facultad de Comunicación de la Universidad de La Habana. *Encontros Bibli: revista eletrônica de biblioteconomia e ciência da informação*, 25, 01-21. <https://doi.org/10.5007/1518-2924.2020.e72536>

Medina Nogueira, D., Nogueira Rivera, D., Medina León, A., Medina Nogueira, E., & Assafiri Ojeda, Y. E. (2018). Modelo conceptual para la gestión del conocimiento mediante el observatorio. *Ingeniería Industrial*, 9.

Nakayama, M., Hustad, E., & Sutcliffe, N. (2021). Agility and system documentation in large-scale enterprise system projects: A knowledge management perspective. *Procedia Computer Science*, 181, 386-393. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.01.181>

Naprawski, T. (2021). Towards agile knowledge management in an online organization. *Procedia Computer Science*, 192, 4406-4415. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2021.09.217>

Ode, E., & Ayavoo, R. (2020). The mediating role of knowledge application in the relationship between knowledge management practices and firm innovation. *Journal of Innovation & Knowledge*, 5(3), 210-218. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2019.08.002>

Palacios Céspedes, J. L. (2018). MODELO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO PARA LA UNIVERSIDAD DE AQUINO BOLIVIA. *Revista Enfoques*, 2(6), 111-125. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v2i6.34>

Payró Campos, P., & Fuentes Vasconcelos, F. I. (2021). Gestión de conocimiento en una empresa de desarrollo de software. *Revista de Investigación Académica Sin Frontera: División de Ciencias Económicas y Sociales*, 36. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi36.422>

Peña Guarín, G., Castro Rojas, M. L., & Álvarez Álvarez, M. J. (2020). Modelo de gestión del conocimiento para pymes, basado en el sistema de gestión de la calidad y la gestión documental. *SIGNOS - Investigación en sistemas de gestión*, 12(2). <https://doi.org/10.15332/24631140.5941>

Ramírez Pérez, J. F., Estrada Sentí, V., Morejón Valdés, M., & Arza Pérez, L. (2017). Modelo para la gestión y análisis de conocimiento para la selección de equipos de trabajo quirúrgico en sistemas de información en salud mediante técnicas de inteligencia organizacional. *Revista Cubana de Información en Ciencias de la Salud*, 19.

Retegi Ormazabal, M. J. (2020). GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN OSI DONOSTIALDEA-OSAKIDETZA: RETOS Y CLAVES. *Pertsonak eta Antolakunde Publikoak kudeatzeko Euskal Aldizkaria / Revista Vasca de Gestión de Personas y Organizaciones Públicas*, 19, 112-127. <https://doi.org/10.47623/ivap-rvgp.19.2020.07>

Rivera Martínez, W. F. (2021). Modelo de gestión del conocimiento para centros de productividad e innovación. *Telos Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 23(2), 347-366. <https://doi.org/10.36390/telos232.09>

Rocha González, J. E., & Febres, G. (2017). Uso de la Cibernética en un Modelo de Gestión de Conocimiento como Partida para la Optimización de los Flujos de Conocimiento en Organizaciones. *Proceedings of the 15th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology: "Global Partnership for Development and Engineering Education"*. The 15th LACCEI International Multi-Conference for Engineering, Education, and Technology: "Global Partnership for Development and Engineering Education". <https://doi.org/10.18687/LACCEI2017.1.1.88>

Rodríguez Montoya, C., & Zerpa García, C. E. (2019). Gestión del Conocimiento en Programas de Postgrado: Un Modelo Prescriptivo. *Píxel-BIT Revista de Medios y Educación*, 55, 209. <https://doi.org/10.12795/pixelbit.2019.i55.10https://doi.org/10.12795/pixelbit.2019.i55.10>

Rojas Pescio, H. G., & Roa Petrasic, V. A. (2021). Propuesta de modelo para la autogestión del conocimiento para la productividad de las empresas de menor tamaño en la era del conocimiento. *Innovar*, 31(80), 73-84. <https://doi.org/10.15446/innovar.v31n80.93665>

Roohi, G., Jahani, M. A., Farhadi, Z., & Mahmoudi, G. (2022). A knowledge implementation model in health system management based on the PARIHS model. *Health Research Policy and Systems*, 20(1), 66. <https://doi.org/10.1186/s12961-022-00874-7>

Serrano, C. L., Cruz, R. I., Salcedo, J., & Malagón, A. C. (2022). La gestión del conocimiento en la auditoría interna: Un modelo teórico-relacional para el crecimiento empresarial. *Información tecnológica*, 33(1), 3-10. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642022000100003>

Sifuentes Díaz, Y. M. (2022). CENTRO DE INVESTIGACION Y PRODUCCION CIENTIFICA IDEOS E.I.R.L. 87. Sifuentes Díaz, Y. M., & Larios Franco, A. C. (2021). Modelo de gestión del conocimiento para medir el capital intelectual en la empresa hotelera Golden Green. *Revista Científica*, 1(5). <https://doi.org/10.53673/rc.v1i5.23>

Sifuentes Díaz, Y. M., & Larios Franco, A. C. (2021). Modelo de gestión del conocimiento para medir el capital intelectual en la empresa hotelera Golden Green. *Revista Científica*, 1(5). <https://doi.org/10.53673/rc.v1i5.23>

Simón Díaz, B. F., Garay Robles, G., & Calsina Ponce, W. C. (2020). Modelo de gestión de conocimiento para el programa nacional de alimentación escolar Qali Warma. *Investigación Valdizana*, 14(1), 15-21. <https://doi.org/10.33554/ri.v.14.1.501>

Tripoliti, E. E., Karanasiou, G. S., Kalatzis, F. G., Bechlioulis, A., Goletsis, Y., Naka, K., & Fotiadis, D. I. (2019). HEARTEN KMS – A knowledge management system targeting the management of patients with heart failure. *Journal of Biomedical Informatics*, 94, 103203. <https://doi.org/10.1016/j.jbi.2019.103203>

Velásquez, P. M. (2017). La gestión del conocimiento en la nueva economía. *Latin americana*, 9

Vidal Ledo, M. J., Pujals Victoria, N. I., Castañeda Abascal, I. E., & Bayarre Veá, H. D. (2017). Propuestas de innovación para la gestión de información y el conocimiento en salud. *Revista Cubana de Salud Pública.*, 23

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN CREATIVA PARA IDENTIFICAR CONTENIDOS ALTERADOS VINCULANDO LA HERRAMIENTA BLOCKCHAIN

CREATIVE COMMUNICATION STRATEGY TO IDENTIFY ALTERED CONTENT BY LINKING THE BLOCKCHAIN TOOL

Mauricio Antonio Aragón Sánchez

maaragons@libertadores.edu.co

Orcid 0000-0002-6102-7982

Fundación Universitaria los Libertadores
Colombia

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

En este artículo se aborda la acelerada transformación del periodismo en la era digital, destacando los desafíos de la desinformación y las noticias falsas en la sociedad actual. El objetivo principal de la investigación es explorar cómo la comunicación creativa puede contribuir a identificar contenidos virales alterados al vincularlos con la tecnología blockchain. Para lograrlo, se empleó una metodología que incluyó una revisión documental sobre temas clave como periodismo digital, desinformación, blockchain y comunicación creativa. Además, se presentó un proyecto llamado NeoCápsula, que utiliza el blockchain para verificar contenidos alterados y proporcionar trazabilidad en la autoría de imágenes digitales.

Los resultados de esta investigación indican que el blockchain puede ser una herramienta valiosa para combatir la desinformación en el periodismo digital. La combinación de tecnología blockchain con la creatividad permite una verificación más confiable de la información y facilita la identificación de contenidos alterados. El proyecto NeoCápsula representa un paso hacia la construcción de prácticas periodísticas más transparentes y confiables en el entorno digital y la gestión pública.

En conclusión, este estudio ofrece una perspectiva innovadora para abordar los retos actuales en el periodismo, al destacar el potencial del blockchain y la comunicación creativa en la lucha contra la desinformación. Como sugerencia, se anima a seguir explorando y desarrollando proyectos similares que fortalezcan la confianza en la información en línea y promuevan la integridad en el periodismo digital, lo que es esencial para la toma de decisiones informadas en la sociedad actual y en las administraciones públicas.

Palabras clave: Desinformación, blockchain, comunicación creativa, datos, periodismo.

Abstract

"In this article, we delve into the rapid transformation of journalism in the digital age, shedding light on the challenges of misinformation and fake news in today's society. The primary objective of this research is to explore how creative communication can contribute to identifying altered viral content by linking it with blockchain technology. To achieve this, a methodology was employed, including a literature review encompassing key topics such as digital journalism, misinformation, blockchain, and creative communication. Additionally, a project known as NeoCápsula was introduced, which utilizes blockchain to verify altered content and provide traceability in the authorship of digital images.

The findings of this study indicate that blockchain can be a valuable tool in combating misinformation in digital journalism. The fusion of blockchain technology with creativity allows for more reliable information verification and simplifies the identification of altered content. The NeoCápsula project represents a step towards establishing more transparent and reliable journalistic practices in the digital realm and in public administration.

In conclusion, this research offers an innovative perspective for addressing current challenges in journalism by underscoring the potential of blockchain and creative communication in the fight against misinformation. As a suggestion, further exploration and development of similar projects are encouraged to bolster trust in online information and promote integrity in digital journalism, which is essential for informed decision-making in contemporary society and public governance."

Keywords: Journalism, misinformation, Creative communication blockchain, data.

Introducción

El periodismo está experimentando un cambio acelerado en la actualidad, debido al rápido avance de la tecnología, las plataformas de intercambio de información e interacción, y la creciente aparición de dispositivos y medios sociales. Estos avances también han aumentado la cantidad de información falsa y la desinformación, lo que representa uno de los mayores retos a enfrentar en la sociedad actual. Para combatir esta situación, el blockchain o cadena de bloques, se presenta como una herramienta útil para verificar y almacenar datos de manera segura y transparente, reduciendo los riesgos informativos. Así mismo, la desinformación y la propagación de noticias falsas son un problema cada vez más presente en la sociedad actual, y su impacto en la opinión pública puede tener consecuencias graves para la democracia y la toma de decisiones. Rodríguez (2019).

Un estudio realizado en 2019 en Madrid indicó que el 88% de los encuestados en el estudio de influencia de las noticias falsas en la opinión pública señaló que estas informaciones tratan de perjudicar la imagen y reputación de personas u organizaciones, y el 75,8% identificó como objetivo de lo anterior sacar beneficio personal o para el colectivo al que pertenece. Fernández (2019)

De igual manera, se tiene que la falta de referencias y herramientas para detectar contenidos alterados en los medios de comunicación justifica la necesidad de investigar y desarrollar métodos innovadores para identificar la veracidad y confiabilidad de la información. Vegas (2020). ColombiaCheck, la Silla Vacía y AFP. (Ecuador Chequea) por el IFCN.

En este contexto, la comunicación creativa ha desarrollado un proyecto llamado NeoCápsula, que une las bases de datos de distintos medios de comunicación digitales en una sola fuente, lo que permite identificar contenidos alterados. Además, con NeoCápsula se presenta una narrativa crossmedia que presenta las imágenes originales y alteradas en diversas plataformas digitales, lo que facilita la comprensión y el uso del blockchain para detectar la alteración y contar con la trazabilidad de la autoría original de las imágenes digitales.

En la investigación, se plantea la pregunta: ¿cómo una estrategia de comunicación creativa puede contribuir a identificar contenidos virales alterados vinculando el blockchain? y se presentan cuatro capítulos. El primero expone la importancia del blockchain como una herramienta tecnológica y de apoyo técnico que contribuye a mejorar el ejercicio periodístico, en tanto que permite identificar los contenidos alterados. El segundo capítulo presenta una revisión documental a partir de cuatro ejes temáticos: periodismo y digitalización, desinformación y fake news, blockchain y sus aplicaciones en el periodismo, y la comunicación creativa. El tercer capítulo incluye el marco teórico, en el que se aborda cómo ha cambiado la producción y el consumo de información con el avance de la tecnología y cómo esto ha afectado al periodismo

y a la sociedad en general. Finalmente, en el cuarto capítulo se aborda el concepto de blockchain y sus características principales: transparencia, seguridad y descentralización, y se discuten las posibles aplicaciones del blockchain en el ejercicio periodístico; así:

Periodismo en la era digital: El internet y la digitalización han cambiado por completo el día a día; modificaron la economía, el trabajo, la recreación, la cultura, y cambiaron la forma en que se interactúa socialmente. Los medios tradicionales han tenido que adaptarse a este nuevo escenario de comunicación e información para poder sobrevivir. Pousa (2018)

Desinformación y FakeNews: La transformación digital ha impulsado cambios significativos en el periodismo, como la producción multimedia, los blogs, el periodismo de datos y la participación de la audiencia. A pesar de estos avances, también ha habido una propagación de desinformación y noticias falsas. Nogueira-Frazaõ y Túnnez (2018).

La desinformación es información falsa o engañosa creada, presentada y difundida con fines de lucro económico o engaño intencionado al público. Comisión Europea (2019).

Los modelos innovadores de verificación de hechos (fact-checking) y detección de noticias falsas se basan en patrones lingüísticos y redes neuronales que integran metadatos. Los sitios web de noticias deben dedicar más tiempo y recursos para controlar y eliminar la propagación de noticias falsas y cooperar en su difusión. Rúas-Araújo et al. (2018)

Comunicación Creativa: “comunicar es un acto creativo, por lo que consciente o inconscientemente utilizamos la información que tenemos mientras añadimos algo más a la información que queremos transmitir”. Ricaurte (2000).

La “Comunicación Creativa, plantea una triangulación entre la comunicación, la mediación tecnológica y las industrias creativas, culturales y de contenidos”. Zacipa (2020).

La propuesta de usar la creatividad en la construcción de mediaciones con propósitos comunicativos encaminados a la transformación de realidades. Cuesta y Lora (2015)

Beneficios y usos: El blockchain es un sistema organizado en una cadena de bloques de información que ofrece seguridad, confiabilidad, inmutabilidad, trazabilidad y transparencia en las transacciones de datos. La tecnología puede utilizarse en la gestión de diferentes tipos de datos, no solo el dinero, incluyendo escrituras de propiedad, historiales médicos, imágenes digitales y videos. Sintés-Olivella et al. (2020)

En resumen, este artículo es un aporte a los estudios de la comunicación creativa porque propone la utilización del blockchain como una solución para combatir la desinformación en el periodismo digital, lo que puede contribuir a reducir los riesgos informativos y aumentar la confianza en la

la información en línea. Además, presenta un proyecto llamado NeoCápsula, que utiliza el blockchain para identificar contenidos alterados y facilitar su comprensión y uso en el contexto del periodismo digital, lo cual puede ser un aporte valioso para el desarrollo de prácticas periodísticas más confiables y transparentes en la era digital.

Métodos de selección bibliográfica

El presente documento se desarrolló a través de dos tipos de investigación: la primera fase se estructuró a partir de la revisión documental, y la segunda fase, a través de la investigación y creación, que incluyó un enfoque cualitativo, que permitió explorar la temática de las imágenes digitales alteradas y desarrollar una propuesta de solución empleando la tecnología blockchain. En la fase de investigación-creación, se realizaron entrevistas en profundidad y grupos focales con periodistas y creadores de contenidos para obtener información sobre la problemática de la desinformación y la manipulación de imágenes en el contexto del periodismo digital.

Además, se llevó a cabo una revisión documental que se centró en cuatro ejes temáticos: periodismo y digitalización, desinformación y fake news, blockchain y sus aplicaciones en el periodismo, y comunicación creativa. Esta revisión sistémica de las fuentes consultadas (Bibliografía existente sobre el tema objeto de estudio, libros, artículos académicos y discursos abiertos, web 2.0 actual, redes sociales y procesos periodísticos) lo que permitió construir el marco teórico que sustentó la propuesta de solución.

En la fase de implementación y validación, se desarrolló una plataforma tecnológica llamada NeoCápsula, que permitió identificar contenidos alterados y proporcionar una fuente de verificación por medio de la tecnología blockchain. Esta plataforma fue sometida a pruebas y validaciones por parte de periodistas y creadores de contenidos, para evaluar su efectividad y usabilidad en el contexto del periodismo digital. En resumen, la metodología empleada para esta investigación fue cualitativa y se basó en la exploración de la temática mediante entrevistas y grupos focales, la revisión documental y la implementación y validación de una plataforma tecnológica, así:

Fase 1: Revisión documental

Fase	Tipo de investigación	Técnica / Instrumento	Muestra / Población
1	Cualitativa	Análisis de contenido	Bibliografía existente sobre el tema objeto de estudio (libros, artículos académicos y discursos abiertos), web 2.0 actual, redes sociales y procesos periodísticos.

Fase 2: Investigación-creación

Fase	Tipo de investigación	Técnica / Instrumento	Muestra / Población
2	Investigación-creación	Mixto o cualicuantitativo	Imágenes digitales alteradas más virales del caso estudio obtenidas por ColombiaCheck.

Fase 2: Subfase de investigación

Actividad	Descripción
Tipo de investigación	Investigación exploratoria cualitativa.
Selección de imágenes	Imágenes digitales alteradas con contenido de origen colombiano, cheques recientes, contenido falso y noticias más virales compartidas en las diferentes plataformas digitales.
Técnica utilizada	Observación.
Herramienta utilizada	Blockchain.
Muestra	Siete cheques de ColombiaCheck.
Procedimientos utilizados	Encriptación, hash, bloques, firma digital y cadena de bloques.

Fase 2: Subfase de creación

Tarea a realizar	Descripción
Aplicar la herramienta	Uso del blockchain como elemento técnico para detectar contenido alterado.
Hacer el análisis	Análisis de los cambios o las modificaciones realizadas a las imágenes digitales detectados mediante la herramienta blockchain.
Publicar el contenido	Divulgación de los resultados en una galería de imágenes a través de las plataformas digitales, presentando paso a paso la trazabilidad de una imagen digital de forma ágil y comprensible.
Arquitectura de identidad visual	Creación de un personaje para narrar los resultados de los contenidos alterados.

Tarea a realizar	Descripción
Creación de la identidad visual y marca	Utilización de símbolos estratégicos para referenciar las ideas que se asocian en la mente con elementos de la realidad.
Branding	Definición de las estrategias del proyecto, establecimiento de la misión, visión, valores, brand image, brand associations y brand persona.
Marketing de contenidos	Uso de diferentes estrategias como redes sociales, e-mail marketing, podcast, video marketing y blog para llegar a los potenciales usuarios.
Diseño de la estrategia de comunicación	Se implementarán dos etapas principales utilizando diversas tácticas de comunicación creativa para dar a conocer de manera innovadora los resultados de la herramienta blockchain. Estas etapas incluirán una campaña de expectativa.

Fase 3: Análisis de percepción de la estrategia

Fase	Tipo de investigación	Técnica / Instrumento	Muestra / Población
3	Análisis de percepción de la estrategia	Encuesta estructurada	Estudiantes de Comunicación Social y Periodismo según el SNIES (1847) para el año 2022. Muestra de veinte encuestados.

Resultados



El proyecto NeoData "El detective de la información" ha sido diseñado para combatir la propagación de noticias falsas y engañosas. Los resultados del proyecto indican que la implementación de una herramienta de verificación de noticias puede ser efectiva para identificar y desmentir información falsa. Los resultados de la prueba piloto demostraron que la herramienta fue capaz de identificar noticias falsas en diferentes temas y formatos, lo que sugiere que puede ser útil en la lucha contra la desinformación.

La encuesta de apreciación realizada mostró que la mayoría de los encuestados tenía una alta probabilidad de recomendar NeoData, lo que indica que el proyecto cuenta con una buena percepción entre las personas que lo conocen. Además, se encontró que las estrategias de comunicación creativas utilizadas para promocionar el proyecto fueron percibidas como relevantes e innovadoras por la mayoría de los encuestados. En términos de percepción de la marca, la mayoría de los encuestados tuvo una percepción positiva de NeoData.

En cuanto al impacto social, los encuestados creían que la principal contribución social de NeoData es la veracidad en la información y la ayuda en combatir a las fake news. La mayoría de los encuestados consideró que NeoData era relevante para resolver el problema de los contenidos alterados y que las estrategias utilizadas para promocionar el proyecto eran importantes, creativas e innovadoras. En general, los resultados del proyecto NeoData sugieren que la herramienta puede ser efectiva para combatir la desinformación y promover la veracidad en la información, y ha sido percibida de manera positiva tanto por los encuestados como por los seguidores en las redes sociales. Los aspectos más relevantes de los resultados del proyecto NeoData son:

- * La creación de una herramienta de verificación de noticias que utiliza tecnología de inteligencia artificial para detectar contenido manipulado o falso.
- * La realización de una campaña de comunicación creativa y efectiva que logró atraer el interés y la atención de la audiencia, principalmente en Instagram.
- * La obtención de resultados positivos en la encuesta de apreciación de NeoData, donde la mayoría de los encuestados tuvieron una experiencia positiva al utilizar la herramienta y manifestaron su intención de recomendarla.
- * El impacto social positivo que puede tener NeoData al combatir la difusión de noticias falsas y contribuir a la veracidad de la información.
- * El desarrollo de un conjunto de métricas y estadísticas que permiten medir el impacto de la herramienta en la verificación de noticias, así como también la interacción en las redes sociales.

Métodos de selección bibliográfica

Aspecto analizado	Resultados
Percepción de la estrategia de comunicación creativa	50% la encuentra relevante y representativa, 45% la considera creativa e innovadora
Principal aporte social de Neodata	Contribuir a la veracidad de la información y combatir las fake news, así como ser una plataforma comunicativa que facilita el acceso a información verídica.
Impacto de la cápsula Neodata en el público objetivo	El 95% reconoce que la estrategia de comunicación es relevante para detectar contenidos alterados y puede ser útil para el ejercicio periodístico.
Relación entre elementos de identidad visual y concepto de herramienta para analizar contenidos alterados	El 85% tiene una opinión positiva o muy positiva sobre esta relación.

Discusión

El proyecto NeoData ha combinado una estrategia de comunicación creativa con la tecnología blockchain para crear una herramienta efectiva para combatir las fake news y asegurar la veracidad de la información en línea. Los resultados obtenidos indican que la estrategia de comunicación creativa ha generado un impacto positivo en la percepción de la marca y en la generación de interés en la herramienta de verificación de noticias. La implementación de la tecnología blockchain ha sido fundamental para la identificación de contenidos virales alterados, ya que permite verificar la autenticidad de la información a través de una base de datos distribuida y segura.

Sin embargo, la complejidad técnica y conceptual de la tecnología blockchain, lo que ha dificultado su aplicación efectiva en el ámbito periodístico y ha requerido de la colaboración de expertos en tecnología y en comunicación; por lo que se requiere promover la colaboración y el trabajo en equipo entre periodistas, expertos en tecnología y otros profesionales para desarrollar soluciones innovadoras y efectivas en la lucha contra la desinformación.

Discusión

El proyecto de investigación NeoData aborda de manera integral la problemática actual del periodismo en la era digital, destacando los desafíos relacionados con la desinformación y las noticias falsas. El uso del blockchain como una herramienta para verificar y almacenar datos de manera segura y transparente representa una solución prometedora para combatir los riesgos informativos en este contexto

Los resultados muestran que el uso de herramientas como NeoData puede contribuir a la promoción de la veracidad en la información periodística en la era digital, y ratifican las posibilidades de la tecnología y la comunicación para abordar problemáticas de una sociedad basada en multiplicidad de datos y contenidos. La propuesta crossmedia de difusión de la herramienta es adecuada para llegar a una audiencia amplia y diversa, aunque es necesario considerar las tendencias en comunicación digital que cambian constantemente y buscar alternativas para asegurar una mayor visibilización del trabajo. Las conclusiones más relevantes del proyecto NeoData son las siguientes:

- * Se logró aplicar exitosamente la tecnología blockchain en contenidos periodísticos, lo que permitió garantizar la veracidad y la autenticidad de los mismos. De esta manera, se consiguió una herramienta eficaz para detectar contenidos alterados y prevenir la propagación de noticias falsas.
- * La creación de una narrativa crossmedia permitió presentar los resultados y el funcionamiento de la aplicación de la herramienta blockchain y explicar de manera clara y accesible el proceso y los beneficios de la tecnología aplicada en el ámbito periodístico.
- * Los resultados del análisis de la implementación de la narrativa crossmedia y el aporte de la comunicación creativa al proceso demostraron que pueden contribuir a crear una cultura de innovación y de adopción de nuevas tecnologías en el ámbito periodístico. como la blockchain, para garantizar la transparencia e integridad de los contenidos periodísticos en la era de la desinformación.

Sin embargo, uno de los aspectos más destacados de este estudio es su impacto en la gestión pública. La desinformación y la propagación de noticias falsas no solo afectan a los medios de comunicación, sino que también tienen consecuencias graves en la opinión pública y la toma de decisiones en el ámbito gubernamental. La utilización del blockchain y la comunicación creativa en la identificación de contenidos virales alterados pueden contribuir a aumentar la confianza en la información en línea, un elemento crucial en la toma de decisiones informadas en la sociedad actual y en las administraciones públicas.

Este aporte en la gestión pública radica en la capacidad de estas herramientas para proporcionar trazabilidad y autenticidad a la información, lo que puede fortalecer la integridad en la toma de decisiones gubernamentales. La transparencia y la seguridad que ofrece el blockchain, combinadas con la creatividad en la comunicación, son esenciales para el desarrollo de prácticas periodísticas más confiables y transparentes en la era digital. En última instancia, este enfoque innovador puede contribuir significativamente a la mejora de la gestión pública al garantizar el acceso a información verificada y fiable en un entorno mediático cada vez más complejo y desafiante.

Referencias bibliográficas

- Ávila, E.** (2020). Los nuevos ecosistemas mediáticos y las nuevas narrativas: una oportunidad para el periodismo transmedia y crossmedia en Bolivia. *Punto Cero*, 25(40). http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1815-02762020000100008&script=sci_arttext
- ColombiaCheck.** (2022). ¿Quiénes somos? <https://colombia-check.com/sobre-nosotros>

Cuesta, O. y Lora, M. (2015). La mediación creativa. Un acercamiento a su construcción conceptual. *Revista Luciérnaga*, 7(14), 46-63. <https://revistas.elpoli.edu.co/index.php/lu/article/view/818/698>

Del Fresno, M. (2019). Desórdenes informativos: sobreexposados e infrainformados en la era de la posverdad. *Profesional de la información*, 28(3), 1-11. <https://doi.org/10.3145/epi.2019.may.02>

López, X., Silva, A. y Toural, C. (2014). Nuevos medios, viejos retos para periodistas. *Axioma*, 12, 34-39. <https://bit.ly/409NTDJ>

López García, X. y Rodríguez Vásquez, A. I. (2016). El fact checking como reclamo y como servicio en los cibermedios. *Revista Telos*, (103), 74-83. <https://bit.ly/3HyIyyt>

Neodata. (2022). Encuesta de apreciación sobre el impacto de la Cápsula NeoData. <https://bit.ly/3HB0wRg>

Nogueira-Frazão, A. y Túñez, J. (2018). El perfil profesional del periodista en el siglo XXI. En I. Puentes-Rivera, F. Campos-Freire y X. López-García, *Periodismo con futuro* (págs. 52-60). Media XXI. <https://bit.ly/3XHV04H>

Pousa, J. R. (2018). Periodismo versus tecnología. En I. Puentes-Rivera, F. Campos-Freire y X. García-López, *Periodismo con futuro* (págs. 11-13). Media XXI. <https://bit.ly/3XHV04H>

Ramón-Vegas, X., Mauri-Ríos, M. y Rodríguez-Martínez, R. (2020). Redes sociales y plataformas de fact-checking contra la desinformación sobre la COVID-19. *Hipertext.net*, (21), 79-92. <https://raco.cat/index.php/Hipertext/article/view/372679/470142>

Rodríguez-Fernández, L. (2019). Desinformación: retos profesionales para el sector de la comunicación. *Profesional de la información*, 28(3). <https://bit.ly/3kK1gdQ>

Salvat, G. (2021). El lugar del periodismo ciudadano desde la credibilidad y la confianza. *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*, 27(2), 639-648. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7913333>

Scolari, C. (2012, 4 de diciembre). Crossmedia innovation: las narrativas transmedia como objeto de estudio. <https://bit.ly/3HC1Mnb>

Sintes-Olivella, M., Xicoy-Comas, E. y Yeste-Piquer, E. (2020). Blockchain al servicio del periodismo de calidad. El caso Civil. *Profesional de la información*, 29(5), e290522. <https://doi.org/10.3145/epi.2020.sep.22>

Tuñez, J. M. y Nogueira-Frazão, A. G. (2018). El perfil profesional del periodista en el siglo XXI. En I. Puentes-Rivera, F. Campos-Freire y X. López-García, *Periodismo con futuro* (págs. 52-59). Media XXI. <https://bit.ly/3XHV04H>

Zacipa-Infante, I. (2020). Comunicación creativa, un debate teórico para las industrias culturales, creativas y de contenidos. *Revista Mediterránea de Comunicación*, 153-162.

INTERRELACIÓN DE LOS AGREGADOS MACROECONÓMICOS Y LOS ESTADOS FINANCIEROS

INTERRELATIONSHIP OF MACROECONOMIC AGGREGATES AND THE FINANCIAL STATEMENTS

Percy Antonio Vilchez Olivares
pvilchezo@unmsm.edu.pe
Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Perú

Luis Enrique : Villanueva M.
luis.enrique@elluengenharia.com
Universidade Estácio de Sá
Brasil

Recibido: julio, 2023
Aceptado: octubre, 2023

Resumen

La investigación examina la relación entre los agregados macroeconómicos de la Contabilidad Nacional y los estados financieros de la Contabilidad Financiera. La investigación es de tipo aplicada con un enfoque cualitativo, con procedimientos de análisis bibliográfico y documental. Para demostrar la interrelación y equivalencia de los estados económicos contables, se identificó que existe un punto de partida común entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera, ya que los agregados macroeconómicos y las cuentas contables recurren a la base del devengado, utilizan la partida doble y coinciden en la periodicidad de sus reportes. El resultado de la investigación demuestra que, los estados económicos y contables están interrelacionados porque ambos surgen de un mismo y único hecho (la actividad económica), el cual solo difiere en la forma en que cada uno lo observa desde su propia perspectiva analítica, consecuentemente se consolida la proximidad entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera.

Palabras clave: contabilidad nacional, contabilidad financiera, valor agregado, relación económico – contable.

Abstract

The research examines the relationship between the macroeconomic aggregates of the National Accounts and the Financial Accounts. The research is of an applied type with a qualitative approach, with bibliographic and documentary analysis procedures, including the analysis of the economic activities of “Empresa Internacional S.A”, to demonstrate the interrelationship and equivalence of the accounting economic statements. It was identified that there is a common starting point between the National Accounting and the Financial Accounting, since the macroeconomic aggregates and ledger accounts resort to the accrual basis, use double entry and coincide in the periodicity of their publications. It is shown that the economic and accounting statements are interrelated because both arise from the same and unique fact (economic activity), which only differs in the way in which each one observes it from their own analytical perspective, consequently the proximity is consolidated. between National Accounting and Financial Accounting. The continuous investigation of this field of research by economists, accountants and even statisticians is proposed for the continuous improvement of the information.

Keywords: financial accounting, national accounting, national accounts, gross domestic product, economic value added.

Introducción

La interrelación entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera trasciende el mero compartimiento del régimen competencial, el énfasis en la esencia sobre la forma, la sincronización en la periodicidad de los informes (trimestral, cuatrimestral, anual, etc.) y la utilización de los dobles asientos para el registro de operaciones. Esto se debe a la existencia de una unidad etimológica entre ambas (origen común), que abarca no solo los procesos e instrumentos aplicados. Este enfoque armoniza con la visión de Tua Pereda (1988), quien destaca la interacción entre la economía y la contabilidad en general, así como entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera en particular, citando las contribuciones de Salvatier (1963), Briston (1981), McDonald (1972) y AICPA - American Institute of Certified Public Accountants (1970).

A través de esta interacción, se observa que los elementos del "estado" del Producto Interno Bruto (PIB) bajo las tres ópticas (producción, ingresos y consumo), así como del Producto Nacional Bruto (PNB) en la Contabilidad Nacional, también se reflejan en la presentación del resultado del ejercicio (DRE) y en la demostración del valor agregado (DVA) procesado por las empresas en la Contabilidad Financiera. Por lo tanto, sus construcciones se mostrarían guiadas por la necesidad de analizar la misma actividad económica, aunque desde diferentes perspectivas, en ocasiones desde una perspectiva macroeconómica en el caso de la Contabilidad Nacional, y en otras desde una perspectiva microeconómica en la Contabilidad Financiera.

De esta forma, sus interpretaciones se desplegarían solo en términos de lo que se desea medir; esto no implica una incoherencia en la propia interacción inferida, sino que más bien superpone lo que Rodrigues, Mello y Lustosa (2007), quienes afirman "que la suma de los valores agregados por las empresas, calculados a través del DVA, constituye un elemento sustancial del PIB. Es decir, el valor agregado generado por las empresas se correlaciona con el PIB" (p. 2). Además, Mejía-Soto, Montes-Salazar y Dávila (2011) hacen referencia al Dr. García Casella, quien señala que:

Existen relaciones conceptuales de singular importancia entre los segmentos de la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera o Patrimonial. Dichas relaciones ilustran puntos de contacto evidentes y de interdependencia entre la economía y la Teoría Contable. Esas relaciones conceptuales se ponen en evidencia ya desde los mismos "sistemas de presentación" de los segmentos: a) ambos tienen una ecuación contable patrimonial; b) ambos usan cuentas T e inclusive c) ambos pueden usar el método matricial para exponer sus sistemas (aunque esto está menos desarrollado para la Contabilidad Financiera), reafirmando que efectivamente existe una evidente interrelación entre ellos. (p. 79)

En relación con lo anterior, Collins y Nguyen (2022) señalan en su artículo "Gastos agregados de investigación y desarrollo contable y la predicción del producto interno bruto real",

la siguiente conclusión acerca de su estudio:

Nuestro estudio amplía investigaciones previas sobre la utilidad de la información contable a nivel agregado y tiene implicaciones para el pronóstico macro y la formulación de políticas públicas con respecto a las actividades innovadoras de las empresas que cotizan en bolsa, demuestran que el crecimiento de las ganancias contables agregadas puede predecir el futuro PIB nominal y real. (p. 10)

Por otro lado, Konchitchki y Patatoukas (2014) contribuyen al estudio con la siguiente conclusión de su trabajo "Ingresos contables y producto interno bruto":

Nuestro estudio contribuye a la literatura contable y económica al arrojar luz sobre el carácter informativo de las ganancias contables para el crecimiento del PIB. Mostramos que el crecimiento de las ganancias contables agregadas es un indicador adelantado del crecimiento futuro del PIB, especialmente para el horizonte de pronóstico de un trimestre adelante. Sin embargo, los pronosticadores macro profesionales no incorporan completamente el crecimiento de las ganancias contables agregadas al pronosticar el crecimiento del PIB. Como resultado, los errores de pronóstico del crecimiento futuro del PIB son predecibles en función de los datos de ganancias contables que están disponibles para los pronosticadores macroeconómicos profesionales en tiempo real. Una dirección para la investigación adicional es agregar datos contables de una manera rentable e identificar qué datos contables son más útiles para la previsión macro. Una dirección relacionada para la investigación adicional es investigar el vínculo entre los datos contables agregados, el crecimiento posterior del PIB, las revisiones de las previsiones de crecimiento del PIB y la valoración de las acciones. En estudios de seguimiento, investigamos estas direcciones. (p. 12)

Sin embargo, a pesar de la axiomática proximidad e interdependencia, los economistas y los contables no parecen explorarla en su justa medida y mucho menos beneficiarse de ella. Por el contrario, siguen líneas paralelas en una relación de no cooperación apoyada en obstáculos que, en cierta medida, ya son crónicos y que a lo largo del tiempo han conducido a un aislamiento sistemático que en última instancia frenó el crecimiento de ambas disciplinas. En este sentido, Costa (2008) precisa que:

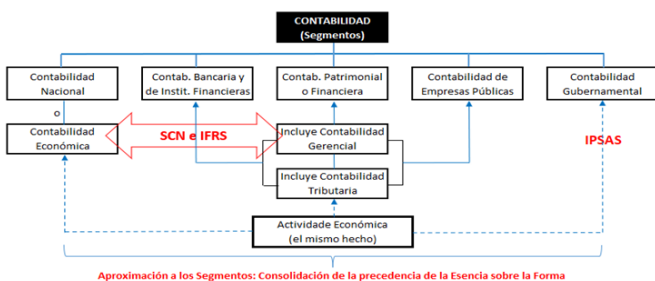
Al impartir, durante cuatro años, la asignatura "Contabilidad Nacional" en el penúltimo semestre de Ciencias Contables en una Universidad de Brasilia (Distrito Federal), era frecuente el cuestionamiento de los alumnos -más preocupados por el débito y el crédito que por la comprensión de las relaciones sistémicas de la Macroeconomía- sobre el porqué de la inserción de la asignatura en el plan de estudios de una licenciatura en Contabilidad. A partir de ahí, observamos que, en Brasil, la interacción entre la Ciencia Económica y la Ciencia Contable es un campo poco explorado, especialmente cuando se trata de la Contabilidad aplicada al Sector Público. La consecuencia de esto es que una parte importante de los profesionales del área contable desconoce el significado económico de gran parte de la información generada en el proceso contable, especialmente

cuando se supera el nivel "micro" -la unidad de negocio- para llegar al nivel nacional agregado; de igual forma, muchos economistas desconocen los criterios de elaboración de la información contable que alimenta sus modelos macroeconómicos, lo que puede llevar a conclusiones, cuando menos, inconsistentes. (p. 11)

Así, resulta relevante perfilar adecuadamente los segmentos planteados. Para ello, es necesario conceptualizar tanto la Contabilidad Nacional como la Contabilidad Financiera, y posteriormente trazar los caminos que economistas y contables deben seguir para identificar aspectos comunes en las bases de información. Al respecto, la Contabilidad Nacional tiene como objetivo medir la actividad económica de un país en sus diversos aspectos y actúa como un instrumento de análisis de la situación económica, cuantificación de los objetivos de política económica y control del cumplimiento de los objetivos económicos. Mejía-Soto, Montes-Salazar y Dávila (2011) resumen que "la Contabilidad Económica o Nacional tiene objetivos derivados de Teorías Económicas y por ende sus modelos difieren de los propios de la Contabilidad Patrimonial", ya que se enfoca en cuestiones macroeconómicas.

Por otro lado, la Contabilidad Financiera recoge y procesa los datos contables y financieros de la empresa. Actúa como una herramienta no solo administrativa, sino también estratégica, proporcionando información relevante a accionistas, inversionistas actuales y potenciales, acreedores y gerentes. Además, monitoriza las variaciones del patrimonio de la empresa desde su formación y brinda información para lo que Mejía-Soto, Montes-Salazar y Dávila (2011) definen como Contabilidad Gerencial, orientada a satisfacer las demandas de los tomadores de decisiones internos de las empresas. Algunos autores también denominan la Contabilidad Nacional como Contabilidad Económica o Contabilidad Social (Feijó et al., 2008), mientras que la Contabilidad Financiera también recibe los nombres de Contabilidad Patrimonial y Contabilidad de Gestión. La Figura 1 presenta los segmentos contables desde la perspectiva de una actividad económica común a todos. La prevalencia de la esencia sobre la forma es el vínculo que nivelará y acentuará esta aproximación, respaldada por los esfuerzos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), mientras que las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público (NICSP) acompañan esta evolución.

Figura 1 Segmentos contables



Aproximación a los Segmentos: Consolidación de la precedencia de la Esencia sobre la Forma

Fuente: Elaboración propia, adaptado de Mejía-Soto, Montes-Salazar y Dávila (2011) y Tua Pereda (1988)

Por ello, se observa que una misma actividad económica, inmutable en sí misma, será contabilizada en cada caso según lo que se pretenda informar y analizar de uno u otro segmento contable, dependiendo de los fines para los que fue creada. Para lograr esto, el compromiso de los preparadores de información (economistas y contables) desempeña un papel relevante, ya que puede desencadenar un espiral positivo de intercambio de información que aporte beneficios en el uso de dicha información. Evidentemente, las cuestiones contables requerirán una mayor integración por parte de los economistas, mientras que las cuestiones económicas requerirán una mayor implicación por parte de los contables, en una figurativa intersección de conjuntos. En este sentido, uno "invadirá" el espacio del otro y viceversa. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que este tipo de interacción funciona bastante bien, como se puede observar en la coexistencia "pacífica" de la Ingeniería de Producción con la Administración de Empresas, el Cálculo Actuarial con la Estadística, la Sociología con la Antropología, la Ingeniería Económica con la Economía, entre otras "asociaciones" que indican que la simbiosis fue beneficiosa tanto para las disciplinas como para la sociedad en su conjunto.

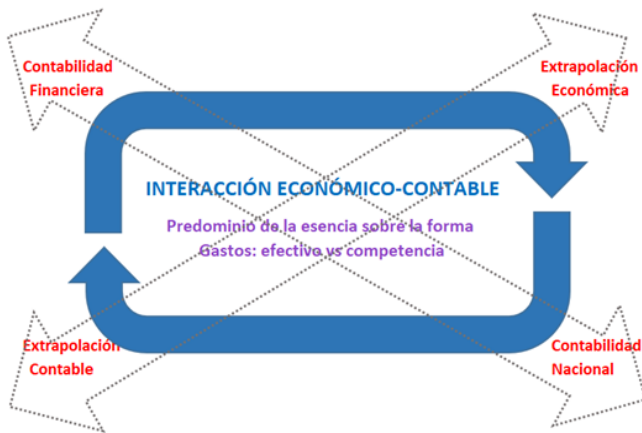
Puntualmente, se estima que cuando los economistas amplíen sus conocimientos sobre el contenido y la elaboración de los estados contables en las entidades, no solo se beneficiarán de un mayor entendimiento de la información microeconómica generada en la fuente, sino que también podrán exigir ajustes en la propia generación de estas cuentas contables para obtener información acorde con sus necesidades reales y más apremiantes. Asimismo, los contadores deben considerar que la información enviada al gobierno a través de las entidades reguladoras de fiscalización y recaudación tributaria, institutos de estadísticas, entre otros, representa información relevante para la construcción de agregados macroeconómicos en el país, lo cual permitirá contar con información analítica y amplia de las entidades.

Además, los conocimientos contenidos en el estudio de la Teoría de la Empresa (Küpfer, 2002) relacionados con la maximización de beneficios o la minimización de costos, los costos marginales o las funciones de costos, constituyen una sólida base conceptual ampliamente conocida por los economistas. Sin embargo, suele haber limitaciones cuando se intenta extraer información relativa a los costos variables y fijos, o a los costos directos e indirectos que figuran en los estados contables, lo que afecta su análisis y proyecciones. De manera similar, los contables rara vez asocian los ingresos y la utilidad bruta con conceptos como el producto a precios de mercado, el producto a costo de los factores y el excedente bruto de explotación, y a menudo no consideran a los economistas como sus usuarios.

En consecuencia, está claro que la cuestión central que contribuirá a fomentar la proximidad entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera reside en que una disciplina conozca más acerca de la otra y viceversa, ya que solo así

se podrá apreciar que ambas comparten la misma fuente de información y solo lo hacen desde perspectivas diferentes. La Figura 2 busca representar cómo se daría esta interacción desde el punto de vista económico-contable (ya no solo económico, ya no solo contable), y se observa que la correlación entre las cuentas de referencia y las cuentas contables contribuye a la interrelación entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera.

Figura 2 Ciclo de interacción económico-contable



Fuente: Elaboración propia, adaptado de Feijó et al. (2008), y Costa (2008)

La sinergia entre los agregados macroeconómicos y los estados contables encuentra en el estado del valor agregado el punto de inflexión, ya que replica con razonable consistencia el producto interno bruto, tanto desde la perspectiva de la producción o riqueza como desde la perspectiva de la renta. En este aspecto, la hipótesis planteada perfila una interrelación entre los estados elaborados por una contabilidad y otra, señalando que será necesario efectuar algunos ajustes conciliatorios para reflejar la prevalencia de la esencia sobre la forma, y en la periodicidad del consumo económico y los gastos contables medidos sobre la base del devengado.

La relevancia de la esencia sobre la forma puede ejemplificarse en los arrendamientos financieros que los contables trataban como gastos, cuando en realidad era una compra financiada de activos. Asimismo, dado que en economía el consumo, también llamado gasto, se asocia más al concepto de desembolso de recursos, tal y como se observa en el Ciclo Circular de la Renta, en la Contabilidad Nacional se contabilizan como tales en el periodo en el que se producen y no en el periodo en el que se consumen, similar a la Contabilidad Financiera apoyada en la base del devengado. Se trata de una sincronía necesaria de resolver, sin embargo, no imposibilita el cálculo del PIB desde el punto de vista del consumo en las empresas, ya que bastará con sumar los gastos activados en el estado de situación financiera y los gastos reconocidos en la demostración del resultado del ejercicio para que el total sea equivalente al consumo desde el punto de vista económico.

puntos sobre la empresa que aquí se mencionan, en los siguientes términos: a) la interrelación entre PIB/PNB y DRE/DVA se produce al hilo de la actividad económica realizada por las empresas y no incluye las realizadas por los demás agentes económicos (familias, gobierno, resto del mundo), ya que la Contabilidad Nacional queda fuera del ámbito de la Contabilidad Financiera. El mismo razonamiento se aplica al PNB generado por las empresas, ya que considera la suma de la riqueza producida, incluyendo el balance entre los ingresos que entran y salen del país. Es decir, el PNB incluye las rentas obtenidas por los ciudadanos y las empresas en el extranjero, pero no incluye las rentas obtenidas por los extranjeros dentro del país; b) la interacción entre los agregados económicos y los estados contables es aplicable a todas las empresas, independientemente de que produzcan bienes y servicios finales o intermedios, ya que contribuyen directa o indirectamente a la generación del PIB y el PNB nacionales. Por lo tanto, si la empresa generó DRE y DVA, se estima que será capaz de generar su propio PIB y posterior PNB, por lo que también podrá autoevaluarse bajo esta nueva perspectiva; incluso extrapolando su comparabilidad consigo misma, con el mercado (competidores, empresas comparables, etc.) o con el desempeño económico del sector en el que se inserta; y c) las empresas a las que se hace referencia en este documento son aquellas que mantienen actividades comerciales, industriales y/o de prestación de servicios. Por lo tanto, no se incluyen las financieras ni las públicas, excepto por el desempeño de las actividades económicas enumeradas anteriormente.

Contenido de los estados de contabilidad nacional y contabilidad financiera

A partir de las observaciones empíricas de los estados del PIB/PNB y de la DRE/DVA, se constata que la mayoría de las cuentas y partidas que figuran en ellos están presentes en una y otra estructura, manteniendo a menudo la nomenclatura y el mismo valor; un nexo que en cierta medida apoya la hipótesis de la proximidad que se percibe entre ellos y, por tanto, entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera, aun cuando García Casella citado en Mejía (2011), menciona que: Existen algunos aspectos en donde se producen diferencias entre segmentos contables. Por ejemplo, entre la Contabilidad Financiera y la Nacional el tratamiento de la forma de valoración requiere de ciertos ajustes al momento de su comparación. La Contabilidad Nacional supone que la utilización del costo histórico resulta inadecuada por los lógicos problemas posibles relacionados con problemas hipotéticos inflacionarios. Opta por los valores corrientes sin considerar la posibilidad del coste histórico ajustado. (p. 81)

Para explicar las composiciones de las partidas y la estructura de los reportes; a continuación, las exploraremos y enumeraremos sus respectivas correspondencias.

Por último, antes de continuar, es necesario delimitar tres

Impuestos indirectos menos subvenciones

Las partidas que se refieren a los impuestos indirectos y a las subvenciones se contabilizan en las cuentas de resultados en la Contabilidad Financiera y por ello figuran en la DRE y en la DVA, unas veces como gastos y otras como ingresos, respectivamente. Es frecuente apreciar que los impuestos que figuran en este epígrafe corresponden a impuestos que se recaudan sobre el consumo y, en general, se calculan sobre el valor de la facturación de las empresas. Es decir, gravan las transacciones de bienes y servicios, siendo su base imponible los valores de compra y venta. Los impuestos se consolidan bajo el nombre de impuesto sobre el valor añadido (IVA), impuesto general sobre las ventas (IGV). En general podemos resumir que las ventas más los impuestos indirectos constituyen el ingreso bruto de explotación (IB) en contabilidad y el producto a precio de mercado en economía. Su exclusión da lugar al ingreso neto de explotación (IN) y al producto al costo de los factores. Por otro lado, las subvenciones como ingresos corresponden a beneficios fiscales (reducción de la carga fiscal, exención de impuestos, etc.), crédito y/o prestaciones financieras; por lo que no hay mayores dificultades para identificarlos como tales e introducirlos en el PIB/PNB y en la DRE/DVA manteniendo sus respectivas cuentas contables y valores "completos" en ambos casos.

Respecto a los registros de algunas operaciones que se basan en el valor bruto o en el valor neto de la operación. Como se observa de manera particular en la contabilización de las subvenciones por el valor neto donde no se evidencia el ingreso obtenido en la operación y, por tanto, afecta el cálculo del PIB en medida real y justa.

Formación Bruta de Capital Fijo y depreciación

Por definición, la formación bruta de capital o inversión resulta de la suma algebraica de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y la variación de existencias (VE), que puede tener un saldo positivo o negativo, según la diferencia observada en la equivalencia entre la oferta y la demanda agregadas. A su vez, la formación bruta de capital fijo se subdivide en tres grupos: i) construcción, ii) maquinaria y equipo, y iii) otros. En este caso, la FBCF corresponde a la inversión realizada en bienes de capital, básicamente en la estructura física para la producción; mientras que la variación de existencias (VE) corresponde a la producción propiamente dicha. Así, la FBCF ayuda a conocer la capacidad productiva real de una economía, ya que muestra cómo las inversiones en activos fijos o los aumentos de bienes de capital en las empresas apalancan la capacidad productiva de la economía y, por tanto, permiten medir el nivel de confianza empresarial en relación con el futuro de la economía.

En la Contabilidad Financiera, el conjunto de capitales fijos se presenta en el estado de situación financiera de la empresa. El valor que se contabilizará en la partida de la FBCF en el PIB

desde el punto de vista del consumo será las inversiones en activo fijo, sólo las inversiones realizadas en el año. Los intangibles, aunque figuren en el activo de las empresas y tengan una relevancia reconocida en el apalancamiento de empresas y de la propia actividad empresarial, no se incluyen en el PIB.

A su vez, la depreciación de estos activos fijos durante su vida útil, se presentará en una cuenta específica de resultado en la DRE/DVA, representando en conjunto, el tiempo estimado de uso del activo. En el contexto de la correlación entre estados, la cuenta de depreciación aparece claramente identificada (nombre y valor), tanto en el cálculo del PIB/PNB, como en el DRE/DVA. En el caso específico del cálculo del PIB/PNB solo se consideran los gastos de depreciación, y no los gastos de amortización, al igual que el capital intangible que no se incluye en la FBCF.

Siguiendo en esta línea de no inclusión de partidas en la Formación Bruta de Capital Fijo, pero esta vez por prácticas contables alternas no se incluyen activos de valor no significativo y se registran como gastos. Este aspecto es relevante dado que en algunos países la administración tributaria acepta este tratamiento para los activos fijos de valor unitario inferior a un parámetro establecido por el regulador tributario; adicionalmente el gasto contable es un gasto deducible en la base de cálculo del impuesto sobre la renta. Por lo tanto, la cuantificación de la inversión que llevaría a la medición adecuada de la FBCF al calcular el PIB desde el punto de vista del consumo o de la demanda puede verse afectada por el monto de la inversión en activos fijos que no se sumarán.

Consumo o demanda

En economía, el consumo o la demanda, también llamado gasto, difiere de la conceptualización de la Contabilidad Financiera respecto a los gastos y que, a su vez, difiere de lo que son los costos. Bajo la perspectiva económica, el gasto, el costo y la inversión, se suman como consumo o demanda y, por eso mismo, pueda asociarse más a la idea de "desembolso" que se observa en el ciclo circular del ingreso ya que muestra un flujo de salida de recursos y no la "provisión" que se observa en la contabilidad. En otras palabras, podría decirse que uno reporta según el criterio de caja, mientras que el otro lo hace según el criterio de devengo. Así, mientras que en economía el "gasto" es la suma de los gastos finales realizados en bienes y servicios, independientemente de que sean bienes duraderos o no; todo se trata como gasto. En cambio, en la Contabilidad Financiera, el consumo de la empresa consiste en la compra de bienes y servicios durante un periodo de tiempo, incluidos los gastos de mano de obra, las cargas sociales y las prestaciones que se les conceden. Estas compras también incluyen la adquisición de activos fijos e inventarios que se registran directamente en las cuentas del activo y no pasan por las cuentas de gastos y solo se llevan a las cuentas de resultados cuando el activo es efectivamente utilizado (depreciación) y se produce la venta o baja del inventario (costo de los bienes vendidos).

Así, los gastos contabilizados en las cuentas de resultados van directamente a la DRE y a la DVA. En este aspecto, la competencia de la Contabilidad Financiera para segregarse las compras es especialmente beneficiosa para la elaboración del PIB desde la perspectiva del consumo. Sin embargo, en la medida en que por la práctica adoptada algunas compras se contabilizan directamente en las cuentas de activo y otras en las de gasto, esto termina representando un factor de no convergencia que debe ser superado, ya que, para componer el consumo o la demanda, es necesario "precisar" este movimiento, ya sea en el estado de resultados o en el estado de situación financiera.

Siguiendo con el mérito de la activación de los gastos, como se ha mencionado anteriormente, queda la situación de los gastos preoperativos (diferidos), los gastos anticipados (seguros, suscripciones y mantenimiento, los impuestos a compensar), derivados de desembolsos efectivamente realizados en el periodo y que en la Contabilidad Financiera se "provisionan" en cuentas patrimoniales para solo en su uso de reconocerlos, como gastos en función de su uso, consumo o devengamiento a lo largo del tiempo. Es lo que García Casella citada en Mejía (2011), destaca diciendo que:

Algunas transacciones como determinados gastos corrientes en la Contabilidad Económica se asignan en su totalidad al ejercicio en el que se inicia su desembolso, independientemente de que la Contabilidad Patrimonial lo extienda a varios ejercicios según su aplicación en el tiempo. (p. 81)

Y, por tanto, es necesario que en la Contabilidad Financiera estos valores se agreguen a los gastos del ejercicio para equiparar el DRE de la empresa al PIB nacional desde el punto de vista del consumo. Evidentemente, está claro que solo los valores añadidos a estas cuentas en el ejercicio deben sumarse a los gastos, al igual que se observó para el activo fijo inmovilizado en el cálculo de la FBCF.

Valor agregado y renta pagada a los factores de producción

Considerando que el valor agregado se deriva de un proceso de producción, Rodrigues, Mello y Lustosa (2007) señalan que, en economía, "el valor agregado en una etapa de producción determinada se considera como la diferencia entre el valor bruto producido en esta etapa (igual a las ventas más las adiciones de inventario) y el consumo intermedio". Por otra parte, en Contabilidad Financiera, el valor agregado representa la riqueza creada por la empresa, en general, medida por la diferencia entre el valor de las ventas y los insumos adquiridos a terceros. Sin embargo, como el proceso productivo exige factores de producción (mano de obra, capital de préstamo, capital de riesgo y propiedad física de bienes de capital) para alcanzar el valor agregado, es inherente observar cómo se remuneraron estos factores de producción (salarios, intereses, beneficios y rentas). En el DVA, ambos objetivos se ponen de manifiesto en cada una de las dos partes de la declaración y en el PIB, tanto desde la perspectiva de la riqueza como de la renta.

Sin embargo, en el DVA, los impuestos, tasas y contribuciones que gravan la actividad económica de la empresa se incluyen como parte de la distribución del valor agregado generado; como si fuera un factor de producción, ya que la carga fiscal impregna la actividad empresarial. Su adecuada eliminación del DVA conducirá a la aproximación conceptual más adecuada del PIB. A su vez, Rodrigues, Mello y Lustosa (2007), se preguntan cuál es la forma más adecuada de considerar la depreciación en el DVA, si (1) como elemento y cálculo del valor agregado, o (2) como distribución del propio valor agregado. Para ello, analizan la relación del valor agregado por las empresas con el PIB y entienden que la suma de los valores agregados por las empresas, calculada a través del DVA, constituye un valor sustancial del PIB; sin embargo, dadas las dos métricas para conocer el valor agregado en el DVA, valor bruto o valor neto, concluyen que las relaciones entre cada uno de estos valores y el PIB, teóricamente, no pueden ser iguales.

En este tema, no existe ninguna correlación entre las cuentas contables que figuran en la DRE/DVA y las partidas del PIB/P-NB, ya que en este caso el valor agregado y las rentas pagadas a los factores de producción son meras sumas que informan de valores agregados resultantes de las sumas algebraicas de otras partidas. Sin embargo, cabe señalar que el valor agregado, excluyendo previamente los impuestos directos y la renta neta enviada al exterior (RNEE), podría ser equivalente al PIB desde el punto de vista de la riqueza, mientras que la distribución del valor agregado, excluyendo los impuestos directos e indirectos, podría ser equivalente de la distribución de la renta del PIB desde el punto de vista de la renta.

Asimismo, respecto a la relación del valor agregado con la economía, Hurnyak, Struk y Kordonska (2021), afirman que: Hoy en día, la mayoría de los científicos están de acuerdo en que la contabilidad debe proporcionar información tanto para las empresas como para las estadísticas económicas nacionales. Por lo tanto, la preparación por parte de las empresas de una declaración de valor agregado que contenga información sobre el valor agregado creado por el negocio durante el periodo del informe, y cómo este valor se distribuyó entre los participantes y se reinvertió en el negocio, podría ser muy importante al evaluar el valor añadido a nivel macro. (p. 13)

Remuneración mixta de capital y trabajo

Conceptualmente, la remuneración mixta de capital y trabajo o simplemente renta mixta, en palabras de Feijó et al. (2008), representa las ganancias percibidas por los propietarios de empresas no constituidas en sociedad, pertenecientes a los hogares, ya sean trabajadores por cuenta propia (autónomos) o empleadores informales. La denominación "mixta" se debe a la naturaleza de los ingresos del trabajador que no pueden especificarse como ingresos del trabajo o del capital. La renta mixta que figura en el PIB/PNB incluye la compensación pagada por servicios de terceros. Por ejemplo: el flete incluye el salario del personal conductor y el pago por el servicio prestado

(uso de vehículos y otros); no hay forma de separar uno de otro. En la DRE/DVA procesada por la Contabilidad Financiera, estos desembolsos suelen figurar en cuentas con nombres como: gastos de fletes o gastos de servicios prestados por terceros.

Sobre este tipo particular de ingresos, Bastos (2012), cita que: La simple división de la renta nacional en rentas del trabajo y rentas del capital tiene sus limitaciones. Esto se desprende incluso de la clasificación de la Contabilidad Nacional, entre Excedente Bruto de Explotación, Remuneración de los Asalariados y Renta Mixta (o Renta de los Autónomos) ya que los propietarios del servicio perciben rentas tanto del trabajo como del capital. De hecho, todos los empleados que tienen algún ahorro también reciben ingresos de capital, y muchos propietarios de capital también obtienen ingresos del trabajo. (p. 7)

Por lo expuesto, si mantenemos la sustancia económica con primacía de la esencia sobre la forma jurídica, se sugiere que estos pagos no se deduzcan del cálculo del valor agregado contable, como si se tratara de servicios prestados, ya que -en esencia- es un salario destinado a remunerar al trabajador como factor de producción y, por lo tanto, una distribución de ingresos. No se trata de una riqueza generada por terceros, sino de la utilización de un factor de producción por parte de la empresa.

Exportación e importación de bienes y servicios

La exportación es el término que se utiliza para vender productos o servicios a países extranjeros y en la Contabilidad Nacional se presenta como exportación de bienes y servicios no factores, mientras que la importación es la actividad de comprar productos o servicios producidos por otros países y en la Contabilidad Nacional se presenta como importación de bienes y servicios no factores. La expresión "no factores" se refiere a la no inclusión de la entrada o salida de los factores de producción y su respectiva remuneración. Las exportaciones e importaciones son las principales actividades del comercio internacional de un país y si restamos el volumen de las exportaciones del total de las importaciones (exportaciones netas) obtenemos la balanza comercial. En resumen, si el resultado de la balanza comercial es positivo tenemos una situación de superávit, en caso contrario tenemos un déficit. En términos de Contabilidad Nacional el valor contemplado para medir las exportaciones es el FOB (Free On Board) y en el caso de las importaciones se considerará el valor CIF (Cost, Insurance and Freight), como costo del bien o servicio. Esto es interesante en el caso de las exportaciones, ya que los bienes y servicios se venden en el extranjero y no el flete, el seguro y otros gastos relacionados, incluso si se cobra al comprador en el extranjero. De hecho, el exportador solo repercutirá en el extranjero los costos en que haya incurrido el importador. Por lo tanto, los recursos recibidos del importador solo se utilizarán para cubrir sus gastos. Por consiguiente, en este caso no hay ingresos ni gastos, ya que el desembolso se hizo por cuenta de terceros

terceros y luego se reembolsó. En consecuencia, las exportaciones se contabilizan por el valor FOB y las importaciones se contabilizan al valor CIF en su totalidad.

Desde el punto de vista operativo, la exportación puede ser realizada por el propio productor, que factura directamente al comprador en el extranjero. Es decir, habrá una exportación directa y registrando la operación como exportación en su contabilidad. Pero también puede ocurrir que la venta de productos y servicios sea realizada por empresas que los adquieren para exportarlos o que actúan como intermediarias en la exportación. En este caso, la exportación será indirecta. Sin embargo, aunque la esencia del producto o servicio exportado no cambie, la intermediación de las empresas transfigurará el entendimiento fiscal y tributario de la propia transacción y ya no se registrará como exportación propiamente dicha en la contabilidad del productor del bien o servicio, que pasará a registrarla como una transacción comercial realizada en el mercado interior. Lo mismo ocurrirá en el caso de la importación que puede ser directa o indirecta y, si es indirecta, subdividida en a) Por cuenta y orden y b) Por orden. De todos modos, respetando las reglas y prácticas del mercado y también el tratamiento fiscal y tributario que se le da a dichas transacciones; la elaboración del DVA con fines de equivalencia al PIB, se sostiene que las empresas que realizan exportación o importación de manera indirecta, deben contabilizar sus transacciones privilegiando la esencia de la transacción y no la forma fiscal y tributaria que se prescribe, porque de lo contrario la empresa no se verá como lo que es, un exportador o un importador, de hecho.

Variación de existencias (VE)

Como explica Feijó et al. (2008), la variación de existencias en un año se calcula considerando las entradas y salidas en las existencias en este periodo y adoptando como precio para su valoración el precio en el momento de la operación. Además, señala que es esta elección de precios la que produce diferencias entre los resultados obtenidos en la Contabilidad Nacional y en la Contabilidad Financiera. Esto se debe a que lo que se registra en la Contabilidad Nacional son dos fenómenos diferentes asociados a la variación de un activo. Por un lado, la variación económica de las existencias o variación real (VR), que es la variación física de las cantidades que entraron y salieron de las existencias durante un período y que está asociada a la actividad productiva. Por otro lado, la variación nominal (VN) está destinada a registrar las ganancias y pérdidas que se generan por los movimientos de los precios. Se trata de las llamadas ganancias de posesión, que en este caso no están asociadas a la actividad productiva en sí, sino que son meras ganancias financieras.

En la Contabilidad Financiera también se calculan los dos fenómenos mencionados por Feijó et al. (2008), tanto en lo que se refiere a la rotación de existencias en el momento de los inventarios físicos (recuento de unidades), como en lo que se refiere a la variación de precios que da lugar a la variación

nominal de existencias (VN); por lo que la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera podrían alinear la transferencia de esta información. Mientras esto no ocurra, el problema asociado a la variación del stock (VE) en el cálculo del PIB desde el punto de vista del Consumo, como valor que promueve el equilibrio entre la demanda y la oferta agregadas, es una cuestión residual, aunque se admite que es una cuestión central en la estrategia de las empresas.

Renta neta enviada al exterior (RNEE)

La renta neta enviada al exterior (RNEE) se refiere a la diferencia entre el pago por el uso de factores de producción extranjeros utilizados en el país y el pago recibido por el uso de factores nacionales utilizados en el extranjero. Por lo tanto, renta neta enviada al exterior = renta enviada al extranjero - renta recibida del extranjero. Sin embargo, la renta neta enviada al exterior (RNEE) se antepone a la renta neta recibida del exterior (RNRE), ya que los países en desarrollo son esencialmente importadores de capital, ya que su ahorro interno es insuficiente para satisfacer las necesidades de crecimiento (los países ricos instalan sus empresas, prestan recursos, etc. y son remunerados con dividendos, intereses, regalías, etc.). Sin embargo, no hay que confundirlo con el concepto de exportación neta, que se refiere a la diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes y servicios. En Contabilidad Financiera se trata de las mismas rentas asociadas a los factores de producción, pero en este caso se refieren a los medios procedentes del exterior y las rentas pagadas se envían allí.

De hecho, los países en desarrollo presentan un PNB inferior al PIB debido a la presencia de empresas extranjeras radicadas en ellos, a los préstamos obtenidos en el extranjero o al pago de royalties por transferencia de tecnología atraída, entre otros factores de producción, que reciben ingresos por su uso. Es decir, $PNB = PIB - RNEE$. Sin embargo, aunque el saldo de la relación RNEE y RNRE en moneda extranjera fuera nulo, siempre habría que contabilizar el RNEE deduciendo el PNB, ya que la variación del tipo de cambio de la moneda nacional con respecto a la extranjera probablemente también resultaría negativa y ello daría lugar a un valor a contabilizar. En otras palabras, puede decirse que la relación $PNB < PIB$ se deriva no solo del saldo negativo efectivo de la RNEE en términos reales, sino también de la variación aplicada sobre el pago de la renta. En este caso, la Contabilidad Financiera debe estar separada, no solo en cuanto al principal (nacional y extranjero), sino también en cuanto a la variación que se deriva de él.

Resultados de investigación aplicada

Para demostrar la interrelación y equivalencia de los estados económico-contables, se recurre aquí a una lista de transacciones económicas ocurridas en el 2021 en la Empresa Internacional S.A., tomada aquí como caso de estudio. Con el fin de permitir una mejor comprensión de esta interrelación entre los estados, a partir de la enumeración de las actividades económicas de la empresa del caso, se realiza su correlación con las

cuentas y partidas enumeradas en los estados contables y los agregados macroeconómicos. La empresa industrializa carne de vacuno adquirida en mataderos propios y de terceros. Para ello, el frigorífico propio se abastece de ganado engordado en las explotaciones de una de las filiales que componen el grupo económico. El frigorífico y las granjas también prestan servicios a terceros. Las vacunas y el semen, necesarios para el mantenimiento, la reproducción y la mejora genética del ganado, se adquieren en el extranjero. Por último, parte de la carne industrializada en Brasil se exporta a Europa. La empresa paga intereses debido a la financiación obtenida de Exim-Bank. Así, el grupo empresarial está formado por una industria, un frigorífico, una empresa de transporte con su propia flota de camiones frigoríficos y explotaciones de cría y engorde de ganado. Una parte de la flota está formada por camioneros autónomos que cobran el flete como remuneración mixta de capital y trabajo, al igual que el recolector de grasas y residuos.

Además, el grupo económico obtuvo ayuda financiera del Banco Desarrollo de Brasil a interés subsidiado en la tasa de interés a largo plazo para consolidar sus inversiones en la ampliación de la unidad fabril ubicada en el interior del Estado de Río de Janeiro. Estos intereses se han contabilizado al tipo neto y no al tipo de mercado menos la subvención obtenida. Los fondos del préstamo se utilizaron para las obras de construcción civil, la compra de maquinaria y equipos y la instalación de una planta de tratamiento de los residuos que se vierten en el río que atraviesa la ciudad y bordea la planta. En relación con las existencias, es importante destacar que durante el ejercicio la empresa tuvo un volumen de ventas superior al esperado y acabó superando su producción anual; teniendo que consumir parte de las existencias iniciales que, por esta misma razón, resultaron en una variación de existencias (VE) negativa. Por último, parte de las compras de material de uso y consumo, así como los gastos relacionados con el mantenimiento y la conservación, fueron activados para su aplicación futura en los próximos ejercicios. Las operaciones realizadas se observan en la tabla 1.

Tabla 1 Empresa Internacional S.A. Lista de transacciones e interrelación entre estados y agregados macroeconómicos

Item	Descripción de las operaciones	U.M.
1	Ingresos por venta de bienes en el mercado interno, incluidos los productos del sector agropecuario	2,417
2	Ingresos por prestación de servicios a terceros, derivados del matadero sacrificio, corte, almacenamiento y distribución y pastoreo/engorde en las fincas del grupo económico	2,061
3	Exportación de bienes y servicios para el mercado europeo	167
4	Impuestos indirectos aplicados a las ventas al mercado interno.	- 137
5	Impuestos indirectos aplicados a las ventas en el mercado nacional	- 229
6	Costo de los bienes vendidos	- 1,682
7	Los gastos de operación incluyen parte de los sueldos del personal de producción y operaciones	- 823
8	Gastos comerciales (salarios de infraestructura, consumo y otros)	- 435
9	Servicios prestados por terceros	- 107
10	Servicios de fletes para camioneros (autónomos) que complementan e incluyen el recolector de sebos y desechos que se retiran de fábrica	- 205
11	Gastos de alquiler de locales comerciales y equipo misceláneo	- 43
12	Gastos por Renta de Oficinas Comerciales y Equipos Misceláneos	- 55
13	Gastos varios	- 17
14	Gastos de depreciación	- 118
15	Gastos financieros relacionados con intereses pagados a bancos y proveedores	- 126
16	Gastos financieros relacionados con intereses pagados a Eximbank	- 22
17	Impuesto a la renta a la tasa del 25%	- 196
18	La renta neta comprende UM 536 del sector agropecuario y otros U.M. 51 referentes a las demás actividades de la empresa	587
19	Compras de activos fijos Variación de inventario (VE) entre Inventario Inicial (U.M. 269) e inventario final (U.M. 201). El saldo del inventario fabricado en el ejercicio fue de U.M. 1.546	- 356
20		- 68
21	El valor agregado asciende a U.M. 1.901 y se divide en U.M. 536 para el sector agropecuario, U.M. 490 para industriales y U.M. 875 para servicios.	1,901
22	Salarios pagados (incluye personal de producción y administrativo)	- 885
23	Importación de bienes y servicios	- 203
24	Compra de ganado bovino para engorde y sacrificio	- 1,546
25	Compra de materiales para uso y consumo	- 306
26	Gastos diferidos y gastos anticipados (gastos activados)	22

Nota: la tabla presenta cada una de las transacciones y valores realizados por la empresa en el año 2021.

Fuente: Elaboración propia

Los demostrativos se presentan en el siguiente orden: a) elaboración de la DRE y b) posterior DVA, para c) determinación del PIB bajo las perspectivas de producción, renta y consumo. A continuación, el PNB respectivo en cada caso, una vez deducido la renta neta enviada al exterior (RNEE).

Demostración de resultados del ejercicio (DRE)

A través de este estado contable, emitido por la Contabilidad Financiera, se detalla la formación del resultado neto de la empresa en un período determinado, bajo el principio de devengado en el que los ingresos y gastos deben ser incluidos en la operación del resultado del período en que ocurren, además de mantener la coherencia de la correlación de ingresos y gastos recomendando que para reconocer un ingreso es necesario que exista la apropiación simultánea de un gasto correspondiente, es decir, que exista una vinculación (Swerts y Cardoso, 1984). Así, basándose en la tabla 2, se formulará el DRE.

Tabla 2 Empresa Internacional S.A. Estado de resultados del ejercicio

DEMOSTRACIÓN DEL RESULTADO DEL EJERCICIO (DRE)		U.M.	Tabla 1
(en millones de unidades monetarias)			Ítem
1	INGRESO BRUTO OPERATIVO [2 + 3]	4,782	
2	Impuestos indirectos – mercado interno	137	4
3	INGRESO BRUTO DE EXPLOTACIÓN SIN IMPUESTOS [4 + 5 + 6]	4,645	
4	Venta de Mercaderías en el Mercado Nacional	2,417	1
5	Prestación de Servicios	2,061	2
6	Exportación de Mercaderías y Servicios	167	3
7 (-)	DEDUCCIONES [8]	229	
8 (-)	Impuestos indirectos – mercado nacional	229	5
9	INGRESO OPERATIVO NETO [3 - 7]	4,416	
10 (-)	Costo das Mercaderías Vendidas	1,682	6
11	BENEFICIO BRUTO [9 - 10]	2,734	7
12 (-)	Gastos operacionales	823	7
13 (-)	Gastos de negocio	435	8
14 (-)	Servicios de Terceros (incluye envío freelance)	312	9+10
15 (-)	Rentas y Regalías	98	11+12
16 (-)	Otros gastos	17	13
17	EBITDA [11 - 12 - 13 - 14 - 15 - 16]	1,049	
18 (-)	Depreciación	118	14
19	RESULTADO OPERATIVO (RO) [17 - 18]	931	
20 (-)	Gastos Financieros (Intereses a Bancos/Proveedores)	126	15
21 (-)	Gastos Financieros (Intereses a EximBank)	22	16
22	UAIR - Utilidad Antes de Impuesto a la Renta [19 - 20 - 21]	783	
23 (-)	Impuesto a la renta	196	17
24	UTILIDAD NETA [22 - 23]	587	18

Fuente: Elaboración propia basado en las cifras de la empresa internacional 2021

La columna de la derecha Tabla 1 ítem, se refiere a los valores o sumas que provienen de la lista de transacciones económicas. A partir de la información procesada se obtuvo un resultado neto de \$ 587, lo cual constituye una información relevante para propietarios, socios o accionistas que quiere conocer el resultado de su empresa. Por lo tanto, la DRE no analiza la contribución de los demás agentes económicos en la generación de riqueza en su conjunto. Sin embargo, a los efectos de presentar la riqueza creada por la empresa y la distribución de los respectivos ingresos; la Contabilidad Financiera ha evolucionado de la DRE a la DVA, esta última busca presentar la riqueza generada por la entidad de una manera más amplia y que corresponde a la sociedad en general.

Declaración de Valor Agregado (DVA)

El Estado contable DVA, pretende mostrar la riqueza que ha generado la empresa en un periodo determinado y cómo se ha distribuido entre los factores de producción que han intervenido en el proceso. Aquí, la riqueza, medida en el concepto de valor agregado, corresponde a la diferencia de valor entre lo que la empresa produjo y los bienes y servicios que utilizó en este proceso y que fueron producidos por terceros. Cuando la empresa ponga su producto o servicio en el mercado, éste valdrá más que la suma de los factores adquiridos para su producción (Teoría de la Empresa). Este valor que la empresa "añadió" constituye la riqueza generada.

**Tabla 3 Empresa Internacional S.A.
Declaración de valor agregado**

DEMOSTRACIÓN DEL VALOR AGREGADO (DVA)	U.M.	Tabla 1
(en millones de unidades monetarias)		Ítem
1 INGRESOS [2 + 3]	4,782	
2 Venta de mercaderías, productos y servicios	4,615	1+2+4
3 Exportación de bienes y servicios	167	3
4 (-) Insumos adquiridos de terceros [5 + 6 + 7 + 8]	2,179	
5 Materias primas y mat. de uso y consumo	1,852	24+25
6 Servicios de terceros	107	9
7 Importación de bienes y servicios	203	23
8 Otros	17	13
9 (=) Valor agregado bruto [1 - 4]	2,603	
10 (-) Retenciones [11]	118	
11 Depreciación	118	14
12 (=) Valor agregado neto generado por la empresa [9 - 10]	2,485	
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO [13 + 14 + 15 + 16 + 17 + 18]	2,485	
13 Remuneración del trabajo	885	22
14 Remuneración mixta de capital y trabajo	205	10
15 Impuestos, tasas y contribuciones (incluye imp. Indirectos)	562	4+5+17
16 Intereses	148	15+16
17 Rentas (incluye regalías, deducibles, otros)	98	11+12
18 Utilidades retenidas	587	18

Fuente: Elaboración propia basado en las cifras de la empresa internacional 2021

Como se puede observar, la elaboración del DVA utiliza la misma información que el estado de resultados del ejercicio, solo que reordenándola para ver la riqueza creada y su distribución entre los factores de producción implicados. La columna de la derecha Tabla 1 ítem, informa de los valores o sumas que proceden de la lista de actividades económicas. En la práctica, el DVA no es más que una forma diferente de ver la información de la DRE y consta estructuralmente de dos partes: i) una superior, donde se presenta el valor agregado generado por la empresa y, ii) una inferior, donde se presenta la distribución de este valor agregado.

PIB - producto interno bruto y PNB - producto nacional bruto

El producto interno bruto corresponde a la suma, en valores monetarios, de todos los bienes y servicios producidos interna-

mente por un país, región, estado o municipio en un momento determinado, a la que se añaden los impuestos indirectos aplicados a los productos y se deducen las subvenciones concedidas. En el cómputo de este indicador económico, se excluyen de la cuenta todos los bienes de consumo intermedio y solo se consideran los bienes y servicios finales. Esto se hace para evitar la doble contabilidad.

A su vez, el PIB se elabora desde tres perspectivas que, en esencia, deberían reportar el mismo resultado: producción (PIB-VA), renta (PIB-Y) y consumo (PIB-C).

El enfoque del consumo o de la demanda condensa la información sobre quién demandó y cuánto demandó los bienes producidos en la economía: es decir, cuantifica los gastos de los hogares, las empresas, el gobierno y el sector exterior, también llamado resto del mundo. Sin embargo, estos bienes fueron producidos por los distintos sectores activos en la economía. Así, el PIB desde el punto de vista del consumo o de la demanda es igual al PIB desde el punto de vista de la producción (oferta o riqueza), que equivale a la suma del valor agregado (VA) en la industria, el comercio, los servicios, la agricultura y la ganadería y los otros sectores. Este VA, que representa la diferencia, en valor, entre lo que la empresa compra y lo que vende, remunera a los factores productivos que intervienen en el proceso de producción: tierra, capital y mano de obra, mediante el pago de salarios, beneficios y alquileres e intereses, respectivamente; además de los impuestos que gravan la producción y que se pagan al Gobierno a través de los agentes de inspección y recaudación. Esto se denomina PIB en la perspectiva de la renta.

En la tabla 4 se presenta el PIB desde las tres perspectivas, con las partidas que se correlacionen con la Tabla 1 Ítem según cada perspectiva. Por su parte, el producto nacional bruto (PNB) representa el valor de todos los bienes y servicios producidos en un año por sus empresas e incluye los ingresos obtenidos por los ciudadanos y las empresas en el extranjero, pero no incluye los ingresos obtenidos por los extranjeros dentro del país. En general, su fórmula es $PNB = PIB - RNEE$.

**Tabla 4 Empresa Internacional S.A.
El PIB desde las tres perspectivas (producción, renta y consumo) y el PNB**

PRODUCTO (RIQUEZA) POR RAMAS DE ACTIVIDAD	U.M.	Tabla 1	RENTA SEGUNDO DESGLOSE FUNCIONAL	U.M.	Tabla 1	CONSUMO (DEMANDA O GASTO)	U.M.	Tabla 1
		Ítem			Ítem 1			(B)
1 VALOR AGREGADO	1901		1 RENTA PAGADA A FACTORES DE PRODUCCIÓN			1 Consumo	1998	(B)
2 Agricultura	536	21	2 Sector Urbano	1365		2 Formación bruta de capital fijo	356	19
3 Industria	490	21	3 Remuneración de trabajo	885	22	3 Variación de existencias	68	20
4 Servicios	875	21	4 Remuneración mixta del trabajo de capital	205	10	4 Exportación de mercaderías y servicios	167	3
5 Más: Impuestos indirectos menos subsidios	366	4+5	5 Utilidades, intereses y rentas	275	(A)	5 Menos: importación de mercadería y servicios	203	23
6 PRODUCTO INTERNO NETO	2267		6 Sector Agrícola	536	18	6 GASTOS INTERNOS BRUTOS	2385	
7 Más: Depreciación de capital fijo	118	14	7 RENTA INTERNA	1901		7 Menos: renta neta enviada al exterior ⁽¹⁾	22	16
8 PRODUCTO INTERNO BRUTO	2385		8 Más: Impuesto indirectos menos subsidios	366	4+5	8 GASTO NACIONAL BRUTO	2363	
9 Menos: Renta Neta enviada al exterior ⁽¹⁾	22	16	9 Más: Depreciación de capital fijo	118	14			
10 PRODUCTO NACIONAL BRUTO	2363		10 PRODUCTO INTERNO BRUTO	2385				
			11 Menos: Renta neta enviada al exterior ⁽¹⁾	22	16			
			12 PRODUCTO NACIONAL BRUTO	2363				

(1) Incluye intereses, utilidades, dividendos y otros ingresos de Capital Extranjero (regalías, franquicias, derechos de autor, etc.)
(A) = 11+12+15+18. El ítem 18 tiene dos valores agregados, 536 U.M. del Sector Agrícola y más 51 U.M. referente a otras actividades.
(B) = 6+7+8+9+13+22+23+26

Fuente: Elaboración propia, a partir de información extraída de Feijó et al. (2008).

Como se puede observar, la elaboración del PIB desde las tres perspectivas utilizó la misma información, tanto de la DRE como de la DVA, y la reordenación de las partidas se hizo con el fin de ver la riqueza creada, su distribución entre los factores de producción implicados y el consumo realizado. En cada caso, la columna de la derecha (Tabla 1 ítem) informa de los valores o sumas que proceden de la lista de transacciones económicas y que componen los valores presentados en los respectivos PIB. A continuación, se presentan observaciones específicas sobre la composición del valor de algunas cuentas y/o partidas.

En el PIB desde el punto de vista del consumo, los ítems consumo e importaciones suman \$2.201 (consumo por \$1.998 + importación por \$203), mientras que, en el estado de resultados del ejercicio, la suma de gastos operativos, gastos comerciales, servicios de terceros (sin incluir \$205 de flete de trabajadores independientes, que es un ingreso), otros gastos y gastos activados suma \$3.086. Sin embargo, al deducir los sueldos pagados en el monto de \$ 885, que es ingreso y no consumo, se iguala el monto de \$ 2.201 presentado en el PIB. En el PIB desde el punto de vista de renta, los intereses, beneficios y alquileres pagados a los factores de producción nacionales suman \$ 275; de los cuales \$ 126 son intereses, \$ 51 son beneficios, \$ 55 son regalías pagadas y \$ 43 son alquileres. En este sentido, es importante señalar que los intereses pagados al EximBank por un total de \$ 22 no están incluidos en la suma, ya que se refieren a la remuneración de los factores externos de producción y, por lo tanto, a la renta neta enviada al exterior (RNEE).

En el PIB de consumo se aprecia una variación de existencias por \$ 68 que se reporta en la Contabilidad Financiera, se calcula a partir de la evidencia (existencia física) y, por tanto, esta información, tanto en términos de variación real (VR) como de variación nominal (VN), puede ser utilizada para calcular el PIB nacional desde el punto de vista del consumo o de la demanda, esta vez a partir de bases consistentes.

Comparación entre el DVA y el producto interno bruto

La propuesta de equiparar y aproximar el DVA al PIB como se señala se establece desde su base conceptual; sin embargo, requieren ajustes puntuales que ayuden a conciliar la visión económica y contable, de tal manera que contribuyan a acentuar esta aproximación, en la tabla 5 se presenta una propuesta de comparación entre el DVA y el PIB.

**Tabla 5 Empresa Internacional S.A.
Comparación entre el DVA y el PIB**

Valor agregado bruto	2603	
Menos:		
Impuestos directos (impuesto a la renta)	-196	
Gastos financieros (intereses a Eximbank)	-22	
Valor agregado bruto (ajustado)	2,385	← Producto interno bruto
Menos:		
Depreciación	-118	
Valor agregado neto	2,267	← Producto Interno neto
Menos:		
Impuestos indirectos	-366	
Valor agregado neto (ajustado)	1,901	← Valor agregado (VA)

Fuente: Elaboración propia

De la tabla anterior se desprende que el valor agregado bruto generado por la empresa en el monto de \$ 2.603, disminuye a \$ 2.385 después de deducir los impuestos directos y los gastos financieros. Así, el valor agregado bruto (ajustado) equivale al producto interno bruto (PIB) calculado desde la perspectiva de la producción o la riqueza. A su vez, deduciendo los impuestos indirectos del valor agregado neto en el monto de \$ 2.267, se obtendrá la equivalencia del valor agregado (VA) calculado en \$ 1.901 en este mismo PIB. En este contexto y como resultado, la distribución del valor agregado contable será equivalente a la renta nacional (o renta interna) calculada sobre el PIB desde el punto de vista de la renta según la distribución funcional, ya que los \$ 562 (\$ 196 + \$ 366) de impuestos directos e indirectos también habrán sido excluidos de la suma original. En este contexto, se entiende que la duda que tenían Rodrigues, Mello y Lustosa (2007) sobre el efecto de la depreciación en la comparabilidad del DVA y el PIB, se aclara

La comprobación de la interrelación entre los agregados macroeconómicos y los estados contables, en esencia, resultante de la proximidad conceptual entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera, apunta nuevas perspectivas analíticas respecto a los reportes financieros emitidos por la Contabilidad Financiera, al tiempo que puede aportar precisión a la retroalimentación de la información para la elaboración del PIB/PNB.

A su vez, los agregados macroeconómicos pueden beneficiarse de la creciente comprensión económico-contable observada por cada disciplina en la contabilización de las operaciones (primacía de la esencia sobre la forma, variación de existencias informada por las empresas y tratamiento de los consumos/-gastos activados conciliados entre el régimen de caja y el régimen de devengo) y que puede aportar precisión a la retroalimentación de información entre estados, del compromiso para que la generación de los estados contables adquiera, cada vez más, un sesgo económico en la Contabilidad Financiera y, al mismo tiempo, la elaboración de los agregados macroeconómicos cuente cada vez más con un sesgo contable en la Contabilidad Nacional.

Conclusiones

Los conceptos fundamentales de agregados macroeconómicos

y cuentas contables están arraigados en el principio de deven-go, dando prioridad a la esencia sobre la forma. Ambos utilizan el método de partida doble para registrar operaciones y comparten la periodicidad de informes, ya sea anual, trimestral o cuatrimestral.

Los estados económicos y contables mantienen una conexión intrínseca, al emanar de un único evento central: la actividad económica. Cada uno adopta un enfoque analítico específico y responde a las demandas informativas de diferentes usuarios.

La Declaración del Valor Agregado (DVA) actúa como un punto de convergencia entre el Producto Interno Bruto (PIB) o el Producto Nacional Bruto (PNB) y la Declaración de Resultado del Ejercicio (DRE). La DVA refleja la generación de riqueza por parte de la empresa y su distribución, en una analogía similar a cómo el PIB representa la creación de riqueza en la economía nacional, tanto en términos de producción como de ingresos.

Existe una estrecha interconexión entre los estados financieros y las cuentas, lo que sugiere la posibilidad de que las empresas desarrollen su propio "PIB interno". Esta capacidad de presentar un PIB específico a distintos usuarios y reguladores aporta beneficios en términos de información analítica. A su vez, los economistas y estadísticos pueden fortalecer y cohesionar el cálculo de los agregados macroeconómicos a partir de la información contable, concebida principalmente desde una perspectiva económica.

Los esfuerzos de aproximación entre la Contabilidad Nacional y la Contabilidad Financiera abren un emocionante campo de investigación, que debería ser abordado conjuntamente por economistas, contadores y estadísticos. Cada disciplina plantea sus propias demandas para mejorar la calidad de la información, lo cual resulta beneficioso para todos los interesados. La alineación con las iniciativas buscadas por las instituciones que intervienen en este proceso es evidente, habiendo ya soluciones sólidas y sostenibles derivadas de la creciente adopción de las NIIF en la Contabilidad Financiera, así como del Sistema de Cuentas Nacionales propuesto por la Federación Internacional de Contadores (IFAC) al G20 en 2017. Estas medidas pueden contribuir a una convergencia más sólida y eficaz entre las distintas áreas involucradas.

Referencias

American Institute of Certified Public Accountants. Accounting Principles Board, "Basic concepts and accounting principles underlying financial statements of business enterprises; Statement of the Accounting Principles Board 4; APB Statement 4;" (1970). Association Sections, Divisions, Boards, Teams. 172. https://egrove.olemiss.edu/ai-cpa_assoc/172

Bastos, E. (2012). Distribuição funcional da renda no Brasil: estimativas anuais e construção de uma série trimestral [Introducción a la Contabilidad y las Finanzas]. Texto para Discussão (TD) 1702. Brasília: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/1268/1/TD_1702.pdf

Briston, R. (1981). Introduction to Accountancy and Finance [Introducción a la Contabilidad y las Finanzas]. Londres: McMillan Press Ltd. DOI: <https://doi.org/10.1007/978-1-349-16515-5>

Collins, D. W., & Nguyen, N. Q. (2022). Aggregate accounting research and development expenditures and the prediction of real gross domestic product. *Journal of Accounting and Public Policy*, 41(1), 106901. <https://doi.org/10.1016/j.jacpubpol.2021.106901>

Costa, M. B. (2008). Contabilidade Governamental x Contabilidade Nacional - A mensuração do investimento público no Brasil [Contabilidad Gubernamental x Contabilidad Nacional - La medición de la inversión pública en Brasil]. Brasília: Senado Federal. <https://www2.senado.leg.br/bdsf/handle/id/177986>

Feijó, C. A., Ramos, R. L. O., Lima, F. C., Filho, N. H. y Palis, R. (2008). Contabilidade Social: a nova referência das contas nacionais no Brasil [Contabilidad Social: la nueva referencia para las cuentas nacionales en Brasil]. Río de Janeiro: Elsevier.

Hurnyak, I., Struk, N., & Kordonska, A. (2021). Value added from the perspective of econophysics. *Comparative Economic Research*, 24(4), 137–152. <https://doi.org/10.18778/1508-2008.24.35>

Konchitchki, Y., & Patatoukas, P. N. (2014). Accounting earnings and gross domestic product. *Journal of Accounting and Economics*, 57(1), 76–88. <https://doi.org/10.1016/j.jaccoco.2013.10.001>

Küpfer, D. (2002). **Economía Industrial - Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil [Economía Industrial - Fundamentos Teóricos y Práticas en Brasil]**. Río de Janeiro: Elsevier.

McDonald, D. L. (1972). Teoría contable comparada. Massachusetts: AddisonWesley Publishing Company

Mejía, E. (2011). Introducción a la propuesta contable de García-Casella. Optigraf

Rodrigues, F., Mello, M., Lustosa, P. (2007). Valor agregado bruto o valor añadido neto: el tratamiento de la depreciación en la declaración del valor agregado. Río de Janeiro: XXXI EnANPAD.

Salvatier, R. (1963). Vocación de la contabilidad respecto del derecho actual. *Revista Técnica Contable*, 15, 361-363. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5597044>

Sistema Nacional de Contabilidad - Consejo Normativo de Contabilidad (2019). Plan Contable General Empresarial Modificado. Lima: Imprenta del MEF. https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/pcge/PCGE_2019.pdf

Swerts, G. y Cardoso, R. (1984). A Teoria das Receitas e Despesas [La Teoría de los Ingresos y los Gastos]. *Revista de Contabilidade do Mestrado de Ciências Contábeis da UERJ*, 5(2), 48-60. <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rc-mccuerj/article/view/7279>

Tua Pereda, J. (1988). Evolución del concepto de Contabilidad a través de sus definiciones. *Contaduría Universidad de Antioquía*, 13, 9-74. <https://revistas.udea.edu.co/index.php/-cont/article/download/24995/20322/96255>

CULTURA TRIBUTARIA Y RECAUDACIÓN TRIBUTARIA EN UNA EMPRESA PERUANA

TAX CULTURE AND TAX COLLECTION IN A PERUVIAN COMPANY

Rafael Romero Carazas

rafaelromerocarazas@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8909-7782>

Colegio de Contadores Públicos de Arequipa
Perú

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

El propósito de esta investigación fue comprender cómo la cultura empresarial peruana influye en la recaudación de impuestos. Este fue un diseño cuantitativo, causal, explicativo y correlativo utilizando un enfoque no experimental. Las dimensiones de las variables se determinaron mediante el análisis de documentos. Se consideraron las encuestas como técnica de recolección de datos y los cuestionarios como herramienta. Ambos factores se midieron utilizando dos instrumentos separados de escala tipo Likert. La población objeto de estudio estuvo conformada por 780 trabajadores de los departamentos de contabilidad de tres empresas comerciales peruanas con sede en Lima. Se consideraron los resultados de 258 trabajadores de estas empresas utilizando una técnica de muestreo de probabilidad directa, que arrojó un intervalo de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %. La teoría se puso a prueba y los resultados mostraron que la recaudación de impuestos de una empresa peruana puede beneficiarse de un enfoque tributario más culturalmente sensible. Según la prueba de Pseudo R² al cuadrado, el valor máximo es 0,215% (Nagelkerke) y el valor mínimo es 0,110% (Cox y Nell). De esto, podríamos inferir que el intervalo de predicción más confiable está entre el 11 y el 21,5 por ciento. El coeficiente de Nagelkerke también sugiere que los factores culturales influyen en la variabilidad de la recaudación de impuestos (los factores culturales pueden explicar 21,5 puntos porcentuales de la variabilidad total de los impuestos).

Palabras clave: Cultura tributaria; Recaudación de impuestos; Crecimiento económico; Gobierno.

Abstract

The objective of this study was to determine the impact of tax culture on tax collection in a Peruvian company. A quantitative methodology, of a causal explanatory-correlational type, non-experimental design of transactional cut, was used. Documentary analysis was used to establish the dimensions of the variables. Two Likert scale instruments were used for both variables. The population under study consisted of 780 employees in the accounting area of 3 Peruvian commercial companies in the city of Lima; and, by means of a simple probabilistic sampling, 258 members of these companies were taken into consideration under a confidence level of 95% and a margin of error of 5%. As for the Pseudo R-squared test, it was observed that the minimum value is 0.110 (Cox and Nell) and the maximum 0.215 (Nagelkerke), so it can be stated that a good prediction interval is from 11% to 21.5%. Likewise, the Nagelkerke coefficient implies that the variability of tax collection depends on 21.5% of tax culture.

Keywords: Tax culture, Tax collection, economy, State.

Introducción

Dado que la evasión fiscal siempre ha sido un problema grave, los gobiernos de muchas partes del mundo han probado diversas estrategias para alentar y convencer a los ciudadanos de cumplir voluntariamente con las leyes fiscales (Cabrera et al., 2021). En el contexto pospandemia, esto es especialmente importante ya que los países necesitarían más ingresos para mantener el gasto público después de la crisis desencadenada por la propagación del SARS-CoV-2. (Calderón et al., 2021). Para ayudar al gobierno a recaudar los fondos necesarios, los contribuyentes deben cumplir con sus obligaciones tributarias. La importancia de apoyar medidas presupuestarias destinadas a ayudar a los ciudadanos es destacada por SVITSKYA et al. en esta sentencia (2022), que puede ayudar a los países a recuperar sus niveles anteriores de actividad económica, combatir el desempleo y la inflación. Sin embargo, Night y Bananuka (2018) afirman que el desarrollo de una nación se ve afectado por la medida en que sus ciudadanos cumplen voluntariamente con todas sus obligaciones tributarias. Celikay (2020) se hace eco de este sentimiento, señalando que los impuestos son la principal fuente de ingresos del estado y argumentando que las políticas que apuntan a aumentar las tasas impositivas o introducir otras nuevas pueden generar cargas presupuestarias más pesadas.

A pesar de que varios países han implementado reformas tributarias que incluyen la promoción de la gestión tributaria a través de programas educativos, el incumplimiento tributario aún existe debido a que la evasión fiscal es más común. Flores (2022) afirma que la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) del gobierno colombiano ha descubierto recientemente un nuevo método de evasión fiscal a través de las llamadas "empresas de fantasía", que tiene como objetivo reducir el monto de los impuestos adeudados. La ambigüedad en las leyes fiscales, por otro lado, conduce a la evasión de impuestos. Según Fonseca (2021), las personas utilizan mecanismos ventajosos para afectar legítimamente su cumplimiento tributario aprovechando esta ambigüedad. Ramrez y Nolazco (2020) argumentan que debe haber más regulación de las corporaciones multinacionales debido a los extremos a los que llegan para evitar pagar su parte justa de impuestos y que los sistemas fiscales de muchas naciones en desarrollo son ineficientes e injustos.

Por otro lado, según Ruiz (2017) La mayoría de los países latinoamericanos están preocupados por la competencia fiscal desleal de países que no se adhieren a los estándares internacionales de transparencia fiscal e intercambio de información. Los ejemplos incluyen las investigaciones de los Papeles de Panamá en abril de 2016 y noviembre de 2017, las cuales incluyeron empresas con sede en las Bahamas. (Night y Bananuka, 2018).

Lucas et al. (2019) sostienen que, si bien es fundamental que una nación promueva la inversión extranjera directa, hacerlo puede dar lugar a exenciones fiscales para algunos estados a

expensas de otros, lo que crea una competencia desleal que, en última instancia, perjudica a esos ciudadanos. No tienen los mismos beneficios. En este sentido, cabe señalar que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) apoya la introducción de plataformas digitales para el cumplimiento tributario como medio para prevenir y combatir la competencia fiscal desleal.

Por ejemplo, las reformas promulgadas a principios de la década de 1990 han hecho que el sistema tributario de Perú sea más efectivo (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, 2021). Sin embargo, Kaldor (2021) señala que, a pesar de los esfuerzos de los últimos 25 años, se estima que Perú recauda solo el 52,8% de su potencial en ingresos tributarios. Esto demuestra que la recaudación de impuestos en el Perú aún está por detrás de las metas establecidas por los estándares de la OCDE. Según Herrera (2021), el alto índice de evasión fiscal en el Perú evidencia una deficiencia en la cultura tributaria del país. Se debe trabajar más para disminuir la evasión fiscal y aumentar la conciencia fiscal entre el público en general.

Las normas sociales, la confianza en el gobierno, la transparencia del sistema tributario y los costos de pago de impuestos son factores que influyen en el comportamiento de evasión fiscal, como lo afirma Celikay (2020). Esta discusión enfatiza la necesidad de fomentar un público consciente de los impuestos, lo que incluye reforzar estrategias como la educación y la capacitación para reducir la evasión fiscal. (Flores, 2022).

Cappelleso y Rodrigues (2019) Señalan que el enfoque de los gobiernos en la educación de los contribuyentes impacta tanto a los contribuyentes como a la administración tributaria y que, cuando se hace bien, la educación de los contribuyentes tiene el potencial de ser utilizada como una herramienta para mejorar esta última. cultura (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos 2021).

Según Calderón y coautores, De acuerdo con el año 2021, la "cultura fiscal" de una sociedad se define como las creencias y prácticas compartidas de sus miembros sobre el pago de impuestos y el ejercicio de los derechos ciudadanos relacionados. Parafraseando, una cultura tributaria es tan fuerte como la conciencia, la reacción y la resistencia de la población a las obligaciones tributarias que surgen de sus propias actividades generadoras de impuestos. (Agencia Peruana de Cooperación Internacional), 2022.

Educar y empoderar a los ciudadanos está en el centro de muchas iniciativas estatales diseñadas para promover el pago de impuestos, como argumentan varios autores. Por ejemplo, Fonseca (2021) propone introducir un curso de educación cívica impartido por expertos de la SUNAT en las escuelas públicas como un medio para reducir la evasión fiscal, mientras que Pereira (2019) aboga por un enfoque más holístico de la educación fiscal.

En la misma línea, Pérez (2018) enfatiza la necesidad de fomentar la recaudación de impuestos a través de campañas de concientización. Cuando se trata de cómo las empresas manejan sus obligaciones tributarias, Piancastelli y Thrilwall (2020) argumentan que la cultura tributaria tiene un impacto positivo. "Mendoza y otros" (2022) propone un cambio de paradigma educativo con el fin de promover la cultura tributaria y elevar la conciencia tributaria (Romero-Carazas et al., 2022).

Las iniciativas actuales en Perú tienen como objetivo inculcar un sentido de responsabilidad económica entre la población del país. El programa Centros de Asistencia Financiera y Tributaria (NAF) es una de esas iniciativas que brinda a los estudiantes de una amplia variedad de instituciones educativas peruanas una educación integral en administración tributaria y aduanera. Para fines de 2021, SUNAT habrá capacitado y educado a más de 10,000,032 estudiantes en Perú. (Herrera, 2021; Agencia Peruana de Cooperación Internacional 2020). Además, la SUNAT brinda iniciativas complementarias de desarrollo de capacidades que enseñan a las organizaciones no gubernamentales (ONG) sobre el valor de las exenciones tributarias como la devolución del Impuesto General a las Ventas (IGV) y la contribución del Impuesto de Desarrollo Municipal (IPM) para llevar a cabo actividades internacionales. operaciones. proyectos de desarrollo social apoyados cooperativamente. (CINR) (Kaldor, 2021).

El gobierno otorga a los contribuyentes una exención fiscal por una situación especificada en la ley que establece la exención. Los gobiernos suelen utilizar exenciones fiscales para impulsar los ingresos fiscales a corto plazo, según Lauletta et al. (2022). Sin embargo, si no se aplican de manera justa, las exenciones fiscales pueden socavar la justicia subyacente del sistema fiscal.

Por lo tanto, se puede lograr mejorar el sistema tributario de un país y una adecuada recaudación de impuestos fortaleciendo la cultura tributaria a través de programas educativos (Ruiz, 2017). Como resultado, es más probable que las personas cumplan con sus obligaciones tributarias, lo que contribuye a la expansión económica. De acuerdo con Flores (2021), la mejor manera de que los contribuyentes se sumerjan en la cultura tributaria es que comprendan la importancia de cumplir con sus obligaciones tributarias. Por lo tanto, el estudio sugiere introducir iniciativas educativas dentro de las ONG para promover una cultura más consciente de los impuestos. El objetivo de este artículo fue comprender cómo la cultura empresarial peruana afecta la recaudación de impuestos.

Metodología

Por lo tanto, se puede lograr mejorar el sistema tributario de un país y una adecuada recaudación de impuestos fortaleciendo la cultura tributaria a través de programas educativos (Ruiz, 2017). Como resultado, es más probable que las personas cumplan con sus obligaciones tributarias, lo que contribuye a la expansión económica.

De acuerdo con Flores (2021), la mejor manera de que los contribuyentes se sumerjan en la cultura tributaria es que comprendan la importancia de cumplir con sus obligaciones tributarias. Por lo tanto, el estudio sugiere introducir iniciativas educativas dentro de las ONG para promover una cultura más consciente de los impuestos. El objetivo de este artículo fue comprender cómo la cultura empresarial peruana afecta la recaudación de impuestos." (Hernández et. al, 2014).

Debido a que no se realizaron cambios intencionales en ninguna de las variables del estudio, se incluye en la categoría de "diseño no experimental". En estas pruebas, no alteramos las variables independientes para examinar sus efectos sobre las dependientes. Los investigadores que no usan experimentos observan los fenómenos tal como ocurren en la naturaleza y los evalúan sin manipular sus configuraciones. (Hernández et al., 2014).

Además, el estudio se ajusta a la definición de tipo transaccional correlacional de Hernández et al. Los estudios transversales recopilan y analizan datos en un momento específico, vinculando las variables (cultura tributaria y recaudación tributaria) examinadas para determinar la fuerza del vínculo en el contexto seleccionado (2014, 2015). Además, los estudios correlacionales pretenden asociar fenómenos, conceptos o hechos e intentar cuantificar estadísticamente las variables y su relación. Lo hacen identificando la relación o el nivel de asociación entre varias nociones, grupos o variables en un contexto definido. (Hernández et al. 2014).

Como resultado de su enfoque en explicar el estado actual de las variables consideradas y cómo interactúan entre sí, o en establecer los fundamentos de las hipótesis planteadas, el estudio también puede clasificarse como un ejemplo de metodología "explicativa". Según Hernández y Martínez (2019), un estudio explicativo puede generar comportamientos distintivos al emplear técnicas predeterminadas de recopilación de datos para mostrar el arreglo de los eventos investigados dentro de un contexto analítico específico e ilustrar el impacto del predominio causal de una variable sobre otra.

También se abordó el análisis documental para establecer las dimensiones de las variables; en este sentido, la conciencia y educación tributaria se consideraron dimensiones de la variable 'cultura tributaria'. Adicionalmente, para la variable recaudación tributaria se tomaron en cuenta los siguientes factores: nivel de ingresos, obligaciones tributarias, trámites, entidades recaudadoras e informes financieros.

El método de encuesta se utilizó para recopilar datos, y los cuestionarios sirvieron como herramienta principal de recopilación de datos. Se utilizaron dos instrumentos de escala tipo Likert para las dos variables. La primera variable se midió con un instrumento de 15 ítems y la segunda con un conjunto de ítems de tamaño similar. Los hallazgos fueron verificados por el aporte de cuatro expertos en la materia. Además, se calculó el coeficiente de fiabilidad, o alfa, asignando un valor de cero

a ambas variables 1 y 2 para dar cuenta de su carácter independiente.

La población del estudio incluyó a 780 contadores de tres empresas peruanas en Lima; de este grupo, se extrajo una muestra aleatoria de 258 trabajadores utilizando una técnica básica de muestreo aleatorio con un intervalo de confianza del 95 % y un margen de error del 5 %.

Los datos se introdujeron en el programa estadístico IBM antes de seguir los siguientes pasos para analizar los datos. Se tabuló en una base de datos matriz utilizando SPSS STATISTICS versión 26.0, donde además se mostrará en tablas, gráficos y un texto descriptivo.

Se utilizará métodos de estadística descriptiva, como:

$$\text{Media aritmética: } \bar{X} = \frac{\sum X_i}{n}$$

$$\text{Desviación estándar: } S = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n-1}}$$

Para establecer cuantitativamente la validez de una hipótesis, se realizó un análisis inferencial mediante el estadístico Chi-cuadrado. Dado que este es el coeficiente de correlación para variables ordinales y escalas tipo Likert, se utilizó la regresión ordinal para determinar el impacto de la variable independiente sobre la dependiente. Una hoja antigua: (Hernández et al., 2018). Este estudio adopta un enfoque cuantitativo, basado en hipótesis. “al utilizar el método de prueba de hipótesis lógicas, el investigador primero formula una hipótesis y luego, con base en inferencias lógicas, llega a conclusiones específicas que luego pueden ser verificadas experimentalmente” (Daz & Fernández, 2010).” (p. 53).

Resultados

Por lo tanto, se puede lograr mejorar el sistema tributario de un país y una adecuada recaudación de impuestos fortaleciendo la cultura tributaria a través de programas educativos (Ruiz, 2017). Como resultado, es más probable que las personas cumplan con sus obligaciones tributarias, lo que contribuye a la expansión económica.

Tabla 1 Información de ajuste de los modelos

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	39,483 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	212,304	4	,000
Asociación lineal por lineal	187,765	1	,000
N° de casos válidos	258		

a. El 33,3% de 3 celdas anticipó un conteo de menos de 5. El conteo mínimo anticipado es,37.

Los hallazgos de la Tabla 1 sugieren que la cultura tributaria sí influye en las prácticas de recaudación de ingresos entre las empresas peruanas estudiadas. Además, se encontró un valor de Chi-cuadrado de 39.483 con significación de 0.000 (p<0.05), indicando una dependencia significativa entre las dos variables.

Tabla 2 Prueba de bondad de ajuste Chi cuadrado

	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Pearson	76.421	71	0.198
Desviación	69.564	71	0.396

Función de enlace: Logit.

Como la variable tenía un alto grado de ajustabilidad y el nivel de significancia de la segunda hipótesis era cero (p>0), se vieron sus resultados. El modelo de regresión ordinal logit puede considerarse suficientemente explicativo para el análisis de la variable independiente y la predicción de la variable dependiente de acuerdo con las reglas de contraste. si se cumple el nivel de significación de 0,05 o superior.

Prueba de hipótesis.

Estadístico de prueba: Regresión logística ordinal
Nivel de significancia: $\alpha = 0.05$

Hipótesis general

Ho: La cultura tributaria no impacta significativamente en la recaudación tributaria de una empresa peruana, 2023.

H1: La recaudación de impuestos de una empresa peruana, 2023, se ve significativamente impactada por la cultura tributaria.

Tabla 3 Pseudo R cuadrado de la cultura organizacional en la competitividad

Cox y Snell	0.110
Nagelkerke	0.215
McFadden	0.143

Función de enlace: Logit.

El valor mínimo de Pseudo R al cuadrado es 0,110 (Cox y Nell) y el valor máximo es 0,215 (Nagelkerke). Como consecuencia, podemos decir que el rango del 11 al 21,5 por ciento es bueno para hacer predicciones. La cultura tributaria explica alrededor de 21,5 puntos porcentuales de la variación en la recaudación de impuestos, lo que es comparable al coeficiente de Nagelkerke

Tabla 4 Estimación de los parámetros

		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
							Límite inferior	Límite superior
Umbral	[Recaudación tributaria = 1]	2.8651	1.982	5.265	1	0.002	0.333	8.234
	[Recaudación tributaria = 2]	9.273	1.682	18.253	1	0.000	3.112	13.321
Ubicación	Cultura tributaria	0.009	0.065	31.430	1	0.000	0.089	0.321

Función de enlace: Logit.

La Tabla 4 muestra que el nivel de significancia está por debajo del umbral de significación estadística ($p < 0.05$), lo que indica que se rechaza la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto, se puede concluir que la cultura tributaria gubernamental predominante en el Perú en 2023 tendrá un impacto significativo en la capacidad de recaudación de impuestos de una empresa.

Hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

H_0 : La conciencia tributaria no impacta significativamente en la recaudación tributaria de una empresa peruana, 2023.

H_1 : La conciencia tributaria tiene un gran impacto en la recaudación de impuestos de una empresa peruana en 2023.

Tabla 5 Pseudo R cuadrado de la cultura organizacional en la dimensión innovación

Cox y Snell	0.050
Nagelkerke	0.312
McFadden	0.098

Función de enlace: Logit.

Los valores mínimo y máximo de la prueba de Pseudo R cuadrado resultaron ser 0,050 (Cox y Nell) y 0,312 (Nagelkerke), respectivamente; esto sugiere que un rango de predicción adecuado está entre 5% y 31.2.0%. El coeficiente de Nagelkerke también sugiere que las diferentes formas en que se recaudan los impuestos están determinadas por el 31,2% de la dimensión conciencia fiscal.

Tabla 6 Estimaciones de los parámetros

		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
							Límite inferior	Límite superior
Umbral	[Conciencia tributaria= 1]	0.723	2.241	0.301	1	0.505	1.293	3.133
	[Conciencia tributaria = 2]	3.222	2.380	8.331	1	0.001	2.333	8.122
Ubicación	Recaudación tributaria	0.321	0.041	17.186	1	0.000	0.136	0.432

Función de enlace: Logit.

El nivel de significación de la Tabla 6 está por debajo del umbral de 0,05 ($p < 0,05$), por lo que rechazamos la hipótesis nula (H_0). Por lo tanto, es evidente que el aumento de la conciencia fiscal en 2023 tendrá un impacto sustancial en la recaudación de ingresos fiscales.

Hipótesis específica 2

H_0 : La educación tributaria no impacta significativamente en la recaudación tributaria, 2023.

H_1 : La educación tributaria impacta significativamente en la recaudación tributaria, 2023.

Tabla 7 Pseudo R cuadrado de la dimensión educación tributaria en la variable recaudación tributaria

Cox y Snell	0.065
Nagelkerke	0.342
McFadden	0.121

Función de enlace: Logit.

Con un mínimo de cero puntos (0,65 para Cox y Nell) y un máximo de cero puntos (0,34 para Nagelkerke), la prueba de Pseudo R cuadrado indicó un buen rango de predicción de entre 6% y 34%. Además, el coeficiente de Nagelkerke muestra que la variación en la recaudación de impuestos es 34.2 por ciento dependiente de la dimensión de educación fiscal.

Tabla 7 Estimaciones de los parámetros

		Estimación	Desv. Error	Wald	gl	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
							Límite inferior	Límite superior
Umbral	[educación tributaria= 1]	0.666	1.987	0.405	1	0.005	2.543	4.213
	[educación tributaria = 2]	2.920	3.111	9.210	1	0.003	3.232	7.543
Ubicación	Recaudación tributaria	0.341	0.053	16.232	1	0.000	0.243	0.321

Función de enlace: Logit.

El valor de significancia calculado de la Tabla 8 de 0 indica que se rechaza la hipótesis nula (H_0) ya que es menor que el nivel de significancia requerido para rechazarla, $p < 0,05$. Por lo tanto, es seguro decir que para el año 2023, la capacidad de recaudación de impuestos de una empresa peruana se verá significativamente afectada por la capacitación en educación financiera.

Discusión

Los hallazgos del estudio actual están en línea con los de Cabrera et al. (2021), quienes encontraron que la cultura tributaria tuvo un impacto significativo en la recaudación de ingresos. El valor mínimo de la prueba de Pseudo R cuadrado resultó ser 0,110 (Cox y Nell) y el valor máximo fue 0,215 (Nagelkerke), lo que indica que un buen intervalo de predicción está entre el 11 % y el 20 %. Según Mendoza et al. (2022),

quienes señalan que los antecedentes educativos y culturales de los participantes afectan el grado en que varía la recaudación de impuestos, la *r* de Nagelkerke también sugiere que la cultura del contribuyente representa el 21,5 por ciento de la variación en la recaudación de impuestos.

De acuerdo con la prueba de Pseudo R cuadrado, un intervalo de confianza razonable es del 5%, y la prueba también reveló que el valor mínimo es 0.050 (Cox y Nell) y el valor máximo es 0.312 (Nagelkerke). en el rango de 31.2 por ciento. El coeficiente de Nagelkerke también sugiere que las diferentes formas en que se recaudan los impuestos están determinadas por el 31,2% de la dimensión conciencia fiscal.

Este hallazgo es consistente con los hallazgos de un artículo de Pea & Nez (2021), quienes descubrieron una correlación positiva entre los ingresos fiscales y la conciencia fiscal. Según Savitska et al. (2022), la "cultura financiera" se define como "el grado en que los contribuyentes entienden y cumplen con sus obligaciones tributarias estatutarias" (Pea & Nez, 2021)." El valor mínimo encontrado para la prueba de Pseudo R cuadrado fue de 0,065 (Cox & Nell), mientras que el valor máximo fue de 0,342 (Nagelkerke). Por tanto, podemos decir que un buen intervalo de predicción está entre el 5% y el 34%. El coeficiente de Nagelkerke también sugiere que la profundidad de la educación fiscal tiene un impacto del 34,2% en la variabilidad de los ingresos fiscales. De manera similar a los hallazgos reportados por Cabrera et al. Según (2021), quien señaló que mayores niveles de cultura tributaria están vinculados a mayores niveles de educación tributaria, los peruanos parecen tener bajos niveles de cultura tributaria. La razón de esto es que el sistema tributario del país no alienta ni informa a los ciudadanos a pagar sus impuestos. De acuerdo con los hallazgos de Varela et al. (2020), existe una correlación positiva del 78% entre la cultura tributaria y el cumplimiento tributario.

Se encontró que la mayoría de las empresas del área de Surquillo tenían una mala cultura fiscal, en parte porque sus dueños dijeron que no sabían cómo se recaudaban los impuestos o que no los habían tratado antes. Este hallazgo es consistente con los de Vásquez (2022), donde también se demuestra que existe un vínculo entre la cultura tributaria y el pago de dichos impuestos. Los hallazgos del presente estudio también son consistentes con los de un artículo de Ruiz (2017), quien sostiene que los contribuyentes del distrito de Lince, donde los contribuyentes carecen de una cultura fiscal sofisticada porque no saben a dónde va su dinero, pagan menos en impuestos como resultado.

Conclusiones

Cuando se trata del objetivo general, la evaluación descriptiva demostró la sustancial "cultura de tributación" y la "recaudación de tributación" que ya existe. Las pruebas de generalización también mostraron que la cultura tributaria empresarial del Perú tuvo un impacto positivo y estadísticamente

significativo en la recaudación de ingresos tributarios. De acuerdo con el primer objetivo específico, se constató que existe un efecto significativo de la dimensión conciencia tributaria, tal como lo evidencian los hallazgos del análisis descriptivo, la propuesta de una escala de interpretación y los resultados del análisis inferencial sustentando el primero. hipótesis. al hablar de la recaudación de impuestos. De acuerdo con el segundo objetivo específico, se descubrió que la educación financiera tiene una influencia significativa utilizando tanto el análisis descriptivo utilizando el método de escalamiento multinivel como el análisis inferencial validando la segunda hipótesis. dimensiones de la escala de recaudación de impuestos.

Referencias bibliográficas

Agencia Peruana de Cooperación Internacional. (2020). Resolución directoral ejecutiva N° 104-2020/APCI-DE. Plataforma digital única del Estado Peruano. <https://www.gob.pe/institucion/apci/normas-legales/1423950-104-2020-apci-de>

Agencia Peruana de Cooperación Internacional. (2021). Devolución de IGV e IPM. <http://portal.apci.gob.pe/beneficios/beneficios/devolucion.html>

Agencia Peruana de Cooperación Internacional. (2022). Guía de orientación rápida para acceder al beneficio tributario de la devolución de los impuestos pagados con recursos provenientes de la cooperación externa. [http://portal.apci.gob.pe/beneficios/archivos/archivosdirectivas/Gu%C3%ADa%20rapida%2001%20queda%20\(1\)%20actualizada%2025ago16.pdf](http://portal.apci.gob.pe/beneficios/archivos/archivosdirectivas/Gu%C3%ADa%20rapida%2001%20queda%20(1)%20actualizada%2025ago16.pdf)

Cabrera, M., Sánchez-Chero, M., Cachay, L. y Rosas-Prado, C. (2021). Cultura tributaria y su relación con la evasión fiscal en Perú. *Revista de ciencias sociales*, 27 (3), 204-218. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8081767>

Calderón Fuentes, C., Picón Santiago, D. A., Rodríguez Gutiérrez, M. A., & Ortiz Lasso, V. L. (2021). Fomento de la cultura tributaria de las entidades sin ánimo de lucro ESAL en la ciudad de Ibagué frente al cumplimiento de los deberes formales y sustanciales [Tesis de especialización, Corporación Universitaria Adventista, Colombia]. Repositorio Institucional UNAC. <http://repository.unac.edu.co/handle/11254/1188>

Cappelleso, G., & Rodrigues, J. M. (2019). Book-tax differences as an indicator of earnings management and tax avoidance: An analysis in the G-20 countries. *Journal of Accounting, Management and Governance*, 22(3), 352-367. <https://www.revistacgg.org/index.php/contabil/article/view/2012>

Celikay, F. (2020). Dimensions of tax burden: A review on OECD countries. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 25(49), 27-43. <https://doi.org/10.1108/JE-FAS-12-2018-0138>

Flores Arnez, N. (2022). Estrategias de cultura tributaria para estudiantes de secundaria del área rural, para un futuro cumplimiento de obligaciones tributarias [Tesis de maestría, Universidad Mayor de San Simón, Bolivia]. Sitio de Publicación de Documentación Digital de la Universidad Mayor de San Simón. <http://ddigital.umss.edu.bo:8080/jspui/handle/123456789/30338>

Fonseca Báez, O. (2021). La cultura cívica tributaria como proceso pedagógico en el nivel educativo Secundaria Básica. *EduSol*, 21(77), 90-100. <https://www.scienceopen.com/document?vid=321422a3-d4d0-4ac7-b1f8-c87c77a58770>

Herrera Maguiña, D. E. (2021). La cultura tributaria efectiva y la reducción de la defraudación tributaria en la Intendencia Lima de la SUNAT [Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio Institucional UNFV. <https://hdl.handle.net/20.500.13084/5101>

Kaldor, N. (2021). El papel de la tributación en el desarrollo económico. *El Trimestre Económico*, 88(352), 1215-1244. <https://doi.org/10.20430/ete.v88i352.1346>

Lauletta, M., & Montaña Campos, F. (2018). Government pardons and tax compliance: the importance of wealth and access to public goods. *Revista de economía política de Buenos Aires*, 12(17), 185-205. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/REPBA/article/view/1324>

Lucas Garín, A., Tijmes-IHL, J., Salassa Boix, R., & Sommer, C. (2019). Un diálogo entre la gobernanza comercial global y las políticas ambientales y tributarias internacionales. *Derecho PUCP*, (83), 387-410. <https://doi.org/10.18800/derechopucp.201902.013>

Mendoza Tolosa, H. A., Campo Robledo, J. A., & Clavijo Cortez, P. H. (2022). Tributación y dinámica económica regional en Colombia. *Revista Finanzas y Política Económica*, 14(1), 207-244. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.9>

Miranda Castro, L. G. (2019). Cultura tributaria y su incidencia en la evasión tributaria en los comerciantes del Centro Comercial Nuevo Bahía - Diego Ferre de Sullana en el año 2018 [Tesis de maestría, Universidad Nacional de Piura]. Repositorio Institucional UNP. <http://repositorio.unp.edu.pe/handle/UNP/1917>

Night, S., & Bananuka, J. (2018). The mediating role of adoption of an electronic tax system in the relationship between attitude towards electronic tax system and tax compliance. *Journal of Economics, Finance and Administrative Science*, 25(49), 73-88. <https://doi.org/10.1108/JE-FAS-07-2018-0066>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2021). Fomentando la cultura tributaria, el cumplimiento fiscal y la ciudadanía Guía sobre educación tributaria en el mundo. <https://www.oecd.org/tax/fomentando-la-cultura-a-t-r-i-b-u-t-a-ria-el-cumplimiento-fiscal-y-la-ciudadania-17a3eabd-es.htm>

Peña, M. y Núñez, C. (2021). Cultura tributaria y el cumplimiento de las obligaciones tributarias, en el sector comercio de Pucallpa, Perú. *Revista Hechos Contables*, 1 (2), 51-62. <https://doi.org/10.52936/rhc.v1i2.76>

Pereira, I. V., & Tibúrcio Silva, C. A. (2021). The influence of self-deception in the practice of tax evasion in Brazil. *Journal of Accounting, Management and Governance*, 24(2), 204-221. https://doi.org/10.51341/1984-3925_2021v24n2a4

Pérez Valqui, C. M. (2018). La cultura tributaria como herramienta eficaz para reducir la evasión fiscal en los contribuyentes del impuesto a la renta de tercera categoría de Lima Metropolitana [Tesis de maestría, Universidad Nacional Federico Villarreal]. Repositorio Institucional UNFV. <https://repositorio.unfv.edu.pe/handle/20.500.13084/2066>

Piancastelli, M., & Thirlwall, A. P. (2020). The determinants of tax revenue and tax effort in developed and developing countries: theory and new evidence 1996-2015. *Nova Economía*, 30(03), 871-892. <https://doi.org/10.1590/0103-6351/5788>

Pirela Espina, W. A. (2022). Influence of university education on the formation of the tax culture of the public accountant. *Visión de Futuro*, 26(1), 22-37. <https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.26.01.001.en>

Ramírez-Zamudio, A. F., & Nolazco Cama, J. L. (2020). Assessment of fiscal effort and voluntary tax compliance in Peru. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1), 55-88. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3121>

Romero-Carazas, R., Chambilla Choquechua, M., Santivañez Villavicencio, Y. M., Santos Maldonado, A. B., & Ugarte Portuondo, W. A. (2022). La cultura y las obligaciones tributarias en una empresa peruana. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(4), 3279-3292. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i4.2833

Ruiz Vásquez, J. (2017). La cultura tributaria y la gestión municipal. *Quipukamayoc*, 25(48), 49-60. <https://doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13992>

Ruiz, J. (2017). La cultura tributaria y la gestión municipal. *Quipukamayoc*, 25 (48), 49–60. <https://doi.org/10.15381/quipu.v25i48.13992>

Savitska, S., Pravdiuk, M., Dolzhenko, I., Banera, N., & Samchyk, M. (2022). Tax systems of Ukraine and EU countries during the covid-19 Pandemic: Current status and prospects. *Independent journal of management & production (IJM&P)*, 13(3), 1-16. <https://doi.org/10.14807/ijmp.v13i3.1906>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2020). *Cultura Tributaria y Aduanera*. <https://cultura.sunat.gob.pe/publicaciones/libro-cultura-tributaria-y-aduanera>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (21 de diciembre de 2021). *Estudiantes capacitados en los Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal (NAF)*. https://cultura.sunat.gob.pe/sites/default/files/NAF-Peru_21.12.2021.pdf

Varela, N., Carrasquilla Díaz, L. P., & Pineda Lezama, O. B. (2020). Design and implementation of a system to determine tax evasion through de stochastic techniques. *Procedia Computer Science*, 175(102145), 647-652. <https://doi.org/10.1016/j.procs.2020.07.094>

Vásquez, O. (2022). La cultura de recaudación tributaria y el desarrollo de la zona de Surquillo, Lima. *REICE: Revista Electrónica De Investigación En Ciencias Económicas*, 9 (18), 250–264. <https://revistacienciaseconomicas.unan.edu.ni/index.php/REICE/article/view/500>

Vehovar, A., Kavkler, A., & Huptman, L. (2018). The impact of individualism and uncertainty avoidance on interdependence of tax culture and tax evasion. *Lex localis - Journal of Local Self-Government*, 16(4), 821-840. [https://doi.org/10.4335/16.4.821-840\(2018\)](https://doi.org/10.4335/16.4.821-840(2018))

Villasmil Molero, M. del C., & Fandiño Barros, Y. A. (2019). Cultura tributaria en la educación: Un estudio fenomenológico hacia una interpretación compleja. *Opción*, 34(18), 1620-1652. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/opcion/article/view/23988>

Vitalievna Salmina, S., Kamilevna Khafizova, E., & Nikolaevna Balabanova, Y. (2021). Educational research on solving real tax problems in cross-border e-commerce. *Propósitos y Representaciones*, 9(3), 1-7. <https://doi.org/10.20511/pyr2021.v9nSPE3.1291>

Vite Cevallos, H., Carvajal Romero, H., Gutiérrez Jaramillo, D., Borja Herrera, A., & Feijoo González, E. (2021). Factores claves para el fortalecimiento de la cultura tributaria en PYMES de la ciudad de Machala. *Revista Universidad y Sociedad*, 13(5), 463-471. <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus/article/view/2256>

Yaguache-Aguilar, M. F., Pardo-Cueva, M., & Espejo-Jaramillo, L. B. (2018) Estrategias para fomentar la cultura tributaria desde la academia. Caso UTPL. *Killkana Sociales*, 2(3), 145-152. https://doi.org/10.26871/killkana_social.v2i3.341

RELACIÓN ENTRE LA GESTIÓN DEL PATRIMONIO Y EL VALOR PATRIMONIAL EDIFICADO, PARA PROMOVER EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

RELATIONSHIP BETWEEN HERITAGE MANAGEMENT AND BUILT HERITAGE VALUE, TO PROMOTE ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT

Oscar Fredy Cervantes

ocervantesve@ucvvirtual.edu.pe
Orcid es: 0000 - 0001 - 8872 - 8861
Universidad Cesar Vallejo Trujillo Peru

Giselo Fortunato Vila Zorogastua.

gvilaz@ucvvirtual.edu.pe
Orcid: 0000-0002-0917-2664
Universidad Cesar Vallejo Trujillo Peru

Carlos Martin Sachún Azabache

cmsachuns@ucvvirtual.edu.pe
Orcid: 0000-0002-1651-1724
Universidad Cesar Vallejo Trujillo Peru

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

En los últimos años se ha intensificado en todos los países del mundo la cultura del desarrollo de la gestión del patrimonio cultural, por cuanto hay un deseo prioritario por la recuperación, la conservación y la puesta en valor del patrimonio material e inmaterial para mantener viva la memoria colectiva y el sentido de pertenencia. En tal sentido el objetivo del artículo es precisar la importancia de la relación significativa integral e integradora, que existe entre la gestión del patrimonio y el valor patrimonial edificado que da como resultado; una identidad cultural por parte de la comunidad. y a partir de ella se pueda generar un “desarrollo económico y social”; en beneficio de la ciudad. Esta relación significativa es producto del análisis de la revisión bibliográfica existente.

Palabras clave: gestión del patrimonio, valor patrimonial, desarrollo económico y social.

Abstract

In recent years, the culture of developing cultural heritage management has intensified in all the countries of the world, since there is a priority desire for the recovery, conservation and enhancement of tangible and intangible heritage to keep alive the collective memory and sense of belonging. In this sense, the objective of the article is to specify the importance of the comprehensive and integrating significant relationship that exists between heritage management and the resulting heritage value; a cultural identity by the community. and from it an “economic value” can be generated; for the benefit of the city. This significant relationship is the product of the analysis of the existing literature review.

Keywords: heritage management, heritage value, economic value.

Introducción

“(…) El patrimonio debe desempeñar un papel social, político, económico y cultural significativo, la expresión tradicional ha de readaptarse y resultar aplicable a la vida contemporánea si se pretende garantizar su supervivencia.”

La gestión del patrimonio cultural se ha intensificado en las últimas décadas; y en la actualidad con mayor razón, inclusive ya se está hablando de gestión del patrimonio sostenible. Todas las instituciones de cada país están impulsando la cultura de la gestión del patrimonio cultural, para que las ciudades protejan sus riquezas construidas que son la evidencia de un pasado y que deben preservarse, protegerse y conservarse, por cuanto los vestigios culturales son un vivo testimonio de un país, que se debe respetar, valorar y querer; por cuanto el patrimonio cultural representa a la sociedad; y su valor histórico radica en la generación de identidad, prestigio que, fortalece la memoria de un pueblo, marcando una línea continua entre el pasado, presente y futuro.

UNESCO (2005), en la convención donde se aprobó sobre; “La Protección y promoción de la diversidad de las expresiones culturales”, menciona: La diversidad cultural crea un mundo rico y variado que acrecienta la gama de posibilidades y nutre las capacidades y valores humanos; y por lo tanto es una fuente principal para el desarrollo sostenible de comunidades, pueblos y naciones (s. p.).

Entonces el valor patrimonial tiene un valor intrínseco, que contribuye en la generación de recursos económicos para la ciudad y mejora de calidad de vida de los actores directamente o indirectamente vinculados al entorno del patrimonio.

Es importante mencionar que la gestión de desarrollo no sólo es de responsabilidad de las institucionales o entes reguladores de cada ciudad, quienes son los encargados de establecer políticas, programas, estrategias; y sobre todo planes de sensibilización de la población; sino también la sociedad civil, quienes deben comprometerse con el desarrollo de la gestión. Como manifiesta Johnston (2017), la significación social evoca un compromiso continuo, cotidiano y a menudo inconsciente entre nosotros y el ambiente, donde las personas, el espacio y la memoria juegan un papel importante, (s.p.).

En esa diversidad cultural que tiene cada país, existe historia, vestigios, memoria, lo que hace que cada uno de ellos, posee identidad propia; como manifiesta Montero (2020); en cualquier parte del mundo, los lugares de mayor prestigio poseen identidad, leyenda y tradición propias, en algunos casos, vinculados a la esencia del país, región o ciudad y, por supuesto, a su patrimonio edificado e intangible, (p. 200).

En función a los dos aspectos mencionados gestión del patrimonio edificado y valor patrimonial como un desarrollo sostenible, mediante el valor económico; se puede mencionar que existe una relación inherente entre ellos; tal como lo

refuerza Greffe (2017) quien menciona que actualmente existe una fuerte demanda de identificación y de medición de un valor económico del patrimonio, de hecho, este es un movimiento relativamente reciente, que cuando se contempla la historia del concepto de gestión del patrimonio, sobre todo en los países que han aplicado las políticas de protección, el tema económico era bastante ausente en estos asuntos excepto en la forma de los costes necesarios para renovar o mantener el patrimonio.

Con base en lo antes mencionado se plantea la siguiente interrogante ¿la gestión del patrimonio es sólo una inversión económica, para la recuperación y/o conservación del bien patrimonial; o es importante que el valor patrimonial edificado ayuda a generar valor económico y social? Por lo tanto, el objetivo de este artículo es analizar la relación entre la gestión del patrimonio cultural y el valor patrimonial edificado para generar valor económico y social.

Metodología

La metodología aplicada en este artículo se basó en una investigación bibliográfica de tipo documental, a través de una revisión sistemática donde se proporcionan diferentes conceptos al tema referido, a partir de la búsqueda de fuentes primarias y secundarias. La selección se ha efectuado de la base de datos de referencias bibliográficas de Scopus, Ebsco, Dialnet, Renacyt, entre otras.

Esta técnica y selección de documentación es muy importante, porque dará vida al tema de estudio Carrero (2018); y el uso de técnicas e instrumentos de recolección de datos conforman la metodología, así como el desarrollo de los instrumentos que son herramientas que permiten recabar información relevante del tema de estudio.

En cuanto a la selección de la información se muestra en la Tabla 1 los artículos escogidos para su respectivo análisis

Tabla 1 Bibliografía seleccionada del patrimonio y valor patrimonial

GESTIÓN DEL PATRIMONIO CULTURAL - VALOR PATRIMONIAL EDIFICADO - VALOR ECONÓMICO Y SOCIAL						
Nº	AÑO	TÍTULO DEL ARTÍCULO	AUTOR DEL ARTÍCULO	PAÍS	IDIOMA	IDEAS EXTRAÍDAS
1	2015	El valor simbólico significativo como determinante en los procesos de conservación del patrimonio arqueológico.	Reyes Ávila, Ana M.	VENEZUELA	ESPAÑOL	Valor se refiere a una relación, es un significado, unifica y no puede ser separado de los hechos... las valoraciones sobre los bienes se dan en función de los significados y las entidades. (p.96).
2	2015	Modelo de diseño para la valoración y apropiación social del patrimonio en el paisaje cultural cafetero colombiano	Gomez Alzate, Adriana	CUBA	ESPAÑOL	La puesta en valor de este patrimonio requiere una gestión adecuada para constituirse en una base importante para el desarrollo sostenible capaz de generar sinergias de desarrollo... (p.122)
3	2017	Reconociendo el vínculo entre la significación social y las prácticas entorno al patrimonio cultural cafetero colombiano	Johnston, Chris		INGLÉS	La significación social evoca un compromiso continuo, cotidiano y a menudo inconsciente entre nosotros y el ambiente, donde las personas, el espacio y la memoria juegan un papel importante.
4	2019	Patrimonio sin dolientes: valor y uso del patrimonio. El caso del museo cultural del arte religioso de Mompox.	Guerrero Arenas, Jimena	COLOMBIA	ESPAÑOL	Convenimos en que tanto individuos como colectivos otorgan valor a dichos productos o bienes culturales cuando existe o se establece algún tipo de conexión o vínculo. (p. 199).
5	2020	The valuation of the cultural in the historical center of Zacatecas Mexico.	Raygoza C. Mariana R.	MÉXICO	INGLÉS	En su mayoría los centros históricos como destinos turísticos se han posicionado en las preferencias de los visitantes, y es que, para las perspectivas del consumismo, del espectáculo..... (p. 21).
6	2020	Incidence of corporate social responsibility practices on the cost equity evidence from colombian companies.	Meza, Rivera, Correa y R.	COLOMBIAN	INGLÉS	La inclusión voluntaria de prácticas responsables bajo sus tres dimensiones, ambiental, social y económica; trae consigo múltiples beneficios, que se convierten en un motivo más..... (p. 6).
7	2017	Gestión del patrimonio cultural inmaterial en el desarrollo turístico de la provincia de Chimborazo, Ecuador	Velasco S., Victor	ECUADOR	ESPAÑOL	Analiza el patrimonio cultural inmaterial como potenciador de la actividad turística y al desarrollo como generador de mejoramiento de calidad de vida..... (s.p.)
8	2019	La comunicación en la gestión del patrimonio cultural sumergido Estrategias y técnicas visuales aplicadas en medios sociales	Moya Montoya, José	ESPAÑA	ESPAÑOL	Gestión del Patrimonio Cultural
9	2020	Gestión del patrimonio cultural de la zona arqueológica de Huaycán y su impacto en el desarrollo turístico.	Donayre Pérez, M.	PERÚ	ESPAÑOL	Tratar de gestión implica la administración de algo que se maneja para que produzca los mejores resultados posibles.
10	2020	Los valores patrimoniales de la unidad vecinal Santa Marina, el Callao desde la mirada de sus residentes y vecinos.	Mechato Lara, F.	PERÚ	ESPAÑOL	Los valores patrimoniales que existen y son percibidos en el bien, están relacionados según su forma en que se desarrollan, los valores formales... (p. 32).
11	2018	Barreras institucionales de la puesta en valor del patrimonio: El caso de la real de Alambra de Neva Umbria.	Del Valle Masa Laura	ESPAÑA	ESPAÑOL	El patrimonio como un activo como aprovechamiento económico como recurso de bienes y servicios.
12	2020	Economías creativas en centros históricos: La Habana vieja.	Montero G., Alberto	CUBA	INGLÉS	En cualquier parte del mundo, los lugares de mayor prestigio poseen identidad, leyenda y tradición propias, en algunos casos, vinculados a la esencia del país, región o ciudad..... (p.200).
13	2020	The social valuation of cultural heritage: Case of study of the regional museum of Guerrero	Velasco Salinas Luis L.	MÉXICO	ESPAÑOL	Valor Social
14	2017	El valor económico del patrimonio.	Grefte, Xavier	ESPAÑA	ESPAÑOL	Existe hoy día una fuerte demanda de identificación y de medición de un valor económico del patrimonio. Se trata de un movimiento relativamente nuevo..... (p.1).

Fuente: Autor (2023)

Desarrollo y discusión

En esta investigación se desea mostrar la importancia de la relación que existe entre la gestión del patrimonio cultural y el valor patrimonial edificado, para generar valor económico y social. Esto se desarrolla de acuerdo a lo mostrado en la figura 1.

Figura 1 Gestión del patrimonio cultural



Fuente: Autor (2023)

En cuanto a la gestión del patrimonio cultural se menciona que recuperar, mantener y conservar el patrimonio edificado es sumamente importante, por cuanto constituye un reencuentro con el pasado y con la identidad de una sociedad, por eso es imprescindible tener una adecuada gestión del patrimonio, y Velasco (2020) menciona que:

La recuperación de la historia de un pueblo implica el redescubrimiento de su historia, de su memoria, sus leyes, su territorio, su cultura y su lengua. Implica retomar la espiritualidad ancestral estableciendo una relación armónica entre el hombre, el cosmos y la naturaleza generando un proceso propio de desarrollo, viendo el futuro sin olvidar el pasado. (p. 14).

Por ese motivo, las instituciones deben ser capaces de cumplir con sus obligaciones para preservar el bien cultural; en ese sentido; las organizaciones es un buen punto de partida para garantizar una buena administración de los bienes; sin embargo, la institución debe una visión mucha más amplia y por tanto debe incluir más actores patrimoniales, de diferentes disciplinas, de tal manera que la gestión del patrimonio cultural sea más integral e integradora.

Eso significa que la gestión cultural debe incorporar gestores indisciplinados, con el objeto de que estos actores propongan conceptos, metodologías, elementos técnicos, financieros con la finalidad de proponer, implementar, evaluar, ejecutar y supervisar las acciones culturales del bien edificado. Por consiguiente, la gestión del patrimonio, también debe recaer en los actores directos del bien, para el logro de un resultado óptimo en beneficio de todos, como lo refuerza; Hayakawa (2015 citado por Donayre, 2020) quien indica que la gestión implica administrar y manejar recursos para producir mejores resultados, y para lograr esta gestión es necesario alcanzar la superación del deterioro y/ o anulación, repotenciando procesos de rehabilitación, reconocimiento que pueda ser disfrutado por la sociedad y para la sociedad, que lo transforma en un verdadero mecanismo de desarrollo.

Asimismo, Reyes (2015); al referirse de la sostenibilidad del patrimonio cultural con un “enfoque llamado Gestión Participativa del Patrimonio”, busca que los distintos actores de la sociedad sean partícipes en la gestión de los bienes patrimoniales; que permitan lograr su valoración, a través de la creación de una nueva significación y la apropiación social del patrimonio.

De esta manera, se debe tener claro que, la gestión es de todos, es decir, del gobierno, la sociedad civil y todos los involucrados, esto lo manifiesta; Moya (2019) quien indica que la gestión del patrimonio cultural es un acto de responsabilidad social que traspasa la responsabilidad jurídica y coercitiva que imponen las leyes. Además, es un sector en que todos los agentes sociales pueden ponerse de acuerdo, superando deferencias ideológicas y territoriales.

En términos generales se puede decir que patrimonio es la herencia, al legado o los derechos adquiridos como integrantes de una familia, una comunidad o un grupo social, estas

definiciones pasan desde la carta de Atenas en el año 1931, la carta de Venecia de 1964, la declaración de Ámsterdam 1975, la conferencia mundial de la comisión de desarrollo de la UNESCO en México 1982, la carta de autenticidad de Nara 1994.

Según Greffe (2015) la Unesco promueve la valoración en todos los países al existir una serie de monumentos históricos, se toma conciencia de ello, por tanto, existen movimientos de profesionales de la materia, que con ayuda de movimientos civiles tratan de identificar cuáles podrían ser los que se eligen con la finalidad de encontrar el valor patrimonial y por consiguiente el valor económico y social de la misma.

Asimismo, Guerrero (2019) menciona que al entender el concepto de los objetos patrimoniales como aquellos productos culturales tangibles o intangibles que tienen un valor excepcional para una colectividad social determinada y que forman parte fundamental de su identidad cultural, se puede decir que el valor patrimonial es el valor que se le asigna a un bien intangible o tangible; mediante los diferentes valores por los mensajes que transmite cada uno de ellas; como pueden ser históricos, artísticos, estéticos, políticos, religiosos, sociales, espirituales, naturales, simbólicos, entre otros, y estos a la vez contribuyen a darle valor a la vida de las personas por lo que el pasado es fundamental para darle valor a la identidad de una sociedad.

Con respecto a ello así manifiesta, Montero (2020); en cualquier parte del mundo, los lugares de mayor prestigio poseen identidad, leyenda y tradición propias, en algunos casos, vinculados a la esencia del país, región o ciudad y, por supuesto, a su patrimonio edificado e intangible, de esta manera que los lugares singulares que se mantienen vivos como testimonio de una época, trae a la memoria colectiva orgullo, y un valor intrínseco en las personas y un valor extrínseco en el bien patrimonial.

En términos generales, y de acuerdo a lo mencionado y para determinar el valor patrimonial edificado se debe tener en cuenta su presencia como identidad arquitectónica, la actividad que se le atribuye y al significado que provoca. Al respecto Josep Ballart (1997, citado por Reyes, 2015):

En la búsqueda de la definición de patrimonio y sus implicaciones, ha definido los tipos de valores que pueden otorgarse a los bienes culturales, dividiéndolos en tres grandes categorías: valor de uso (utilidad, sirve para algo), valor formal (atracción que despiertan a los sentidos) y valor simbólico-significativo (medio de relación entre personas) (p.90).

Esos tres valores se encuentran en la teoría de Ballart (1996); en primer lugar, se refiere al valor de uso donde todos los objetos materiales producidos por el hombre obedecen siempre a algún fin y sirven de hecho para usos muy diversos, además de poseer distintas cualidades y propiedades; en otras palabras, valen siempre para algo. De igual modo, con respecto al valor de forma menciona que la materialidad y el hecho de que

puedan acumularse hace de los objetos cosas de valor.

Con respecto al valor simbólico Ballart (1996) menciona que esto es entendido como la consideración que se tiene a determinados objetos históricos en tanto que son sustitutos de algo que no existe, es decir, de algo del pasado y no del presente, sea esto una persona, una historia, un hecho o una idea.

Esos valores asignados provocan una identidad cultural en la sociedad, por consiguiente, contribuirá en mantener como una memoria colectiva en las personas; tal como manifiesta Mechato (2020) donde los valores patrimoniales existentes son percibidos en el bien, y se relacionan según la forma en que se desarrollan; estos valores permiten que exista una diversidad de usos y fomenta la integración social.

Estos valores patrimoniales por ejemplo se ubican en los centros históricos y/o alrededores, que en algunos casos ya son declarados monumentos históricos, patrimonios culturales, zona monumental, entre otros. Lo cual debe servir para valorar, potenciar el turismo y generar economías de escala en el lugar. En cuanto al valor económico y social se menciona que ese conjunto de patrimonios culturales existentes, que en algunos casos tienen un valor patrimonial reconocido, requieren ser gestionados, para el logro de un desarrollo sostenido, dado que estos objetos de valor, necesitan desarrollar diferentes economías de escala en favor del beneficio de la sociedad en su conjunto; pues es necesario que el patrimonio cultural sea considerarlo como un activo de la ciudad (Del Valle 2018).

Por tanto, al ser considerado un activo, entonces se debe buscar una forma ingeniosa de que este se convierta en un valor económico, tal como promueve, Montero (2020) donde el valor social, permita mejorar los ingresos y la calidad de vida de las comunidades reconociendo la diversidad cultural, los derechos culturales y la valoración del patrimonio cultural de las mismas (p.193). Si no se considera la importancia antes mencionada del valor patrimonial sobre el bien cultural, y no se valora su riqueza intrínseca, se deja de lado y no se le da un valor agregado, no se logra obtener un beneficio económico ni social.

Esto lo comparte Velasco (2020) quien menciona que la muerte social del patrimonio es un fenómeno que se manifiesta cuando los sitios patrimoniales son percibidos como lugares de tránsito, y que no son capaces de conectar con la memoria e identidad de la población.

De esta manera se crea la interrogante ¿qué se debe tener en cuenta, para que el patrimonio cultural se pueda hacer una evaluación el valor económico?, para dar respuesta a esta pregunta se cita a Greffe, (2017), quien menciona que:

El patrimonio cultural actúa de tres maneras en el desarrollo económico de los territorios: como fuente de actividades, como una palanca para la creatividad y como un factor de atracción. En los tres casos, es posible identificar valores que pueden ser encriptados, sea de manera directa o

indirectamente (p. 3).

En referencia a los tres casos tienen que ver con; Fuente de actividad, y al respecto Greffe (2021), menciona

Este es el reconocimiento más inmediato de un valor económico del patrimonio cultural. Viniendo a gastar su dinero en un determinado territorio y para hacer una visita a un monumento, a un museo o a un paisaje, los turistas van a crear flujo de gastos, de actividades y puestos de trabajo que generarán desarrollo e ingresos fiscales; El segundo valor económico viene de lo que los territorios con un patrimonio cultural pueden atraer no sólo a los turistas, pero también a los nuevos residentes y a la inversión, por supuesto siempre que este patrimonio cultural se mantenga y se valore; el otro es fuente de creatividad, el mismo autor expresa: Explicar la creatividad es difícil. Se atribuye a menudo a las capacidades excepcionales de ciertos individuos, o a la capacidad de mezclar las referencias y los valores, transponerlos de un área a otra para obtener un beneficio (p.3-6).

Por tanto, el desarrollo social permite un integración, reintegración y cohesión social entre las personas; que ayuda a la obtención de ingresos adicionales, a parte de los costes directos, por lo que es imprescindible el estudio social como integrador al bien patrimonial.

Al respecto Velasco (2020), menciona que:

...para estudiar el valor social, es importante reconocer como categorías de estudio, a la identidad cultural, a la representatividad sociocultural y a la ética de conservación del patrimonio en la población, pues el análisis de la identidad cultural revelaría qué objetos o sitios culturales las personas reconocen como propios (p. 311).

Relación entre la Gestión del Patrimonio, Valor Patrimonial, Valor económico y social (Relación tripartita)

Esa serie de patrimonios culturales existentes, que en algunos casos tienen un valor patrimonial reconocido, requiere ser gestionados, para lograr un desarrollo sostenido en cuanto al aspecto económico en concordancia con el aspecto social, dado que estos objetos de valor, necesitan desarrollar diferentes economías de escala en favor del beneficio de la sociedad en su conjunto, tal como menciona Gómez (2015), la puesta en valor de este patrimonio requiere una gestión adecuada para constituirse en una base importante para el desarrollo sostenible capaz de generar sinergias de desarrollo tanto en ámbitos urbanos como rurales y lograr un efecto multiplicador mutuo.

Su valor significa cualidades, por la cual se aprecia, se valida; y porque alcanza la importancia por su presencia muy significativa, ahí empieza a tener un reconocimiento de valor; entonces desde el punto de vista de valor es importante tener en cuenta que la identificación con el patrimonio cultural,

y se construye una identidad con el valor de uso, de forma y simbólica, por parte de la comunidad.

Tal como lo reconoce Velasco (2020), se estableció que la valoración económica y social, se encuentra estrechamente relacionada con la identidad cultural (p. 312); y Reyes (2015), con respecto al valor se refiere, “a una relación, es un significado, unifica y no puede ser separado de los hechos... las valoraciones sobre los bienes se dan en función de los significados y las identidades”, (p. 96).

Si bien es cierto que el valor económico está relacionado con aspectos tangibles, directamente con el bien patrimonial y en donde se ubica, hay una fuerte relación con el aspecto social; que da sentido al valor social, dado que este aspecto, está íntimamente ligado con lo subjetivo, con el sentir de las personas, tal como Velasco (2020), afirma que el valor social del patrimonio cultural es entendido como un componente intangible, el cual está derivado del valor real y simbólico que le han ponderado los grupos humanos que lo han heredado, por lo que el patrimonio cultural no tiene un valor intrínseco, sino que su valor real es el que le han asociado los colectivos humanos, (p. 308).

Por tanto, para lograr un valor económico del patrimonio cultural es evidente que se debe tener en consideración el valor social, por cuanto está ligado a la parte simbólica del bien patrimonial; tal como manifiesta Velasco (2020):

En este sentido, el estudio de la valoración social del patrimonio cultural, emerge desde un plano social en la exploración de las construcciones simbólicas de carácter subjetivo en las personas respecto a los bienes culturales con los que interactúan, que bien podrían haberse reconocido de forma oficial sin su aprobación colectiva (p. 306);

Entonces la memoria colectiva que está relacionada con el valor social, es un eje que se debe tomar para el cálculo del valor económico, toda vez que es parte de la identidad cultural; tal como lo explica Velasco (2020), considerar la valoración social como uno de los principales ejes para la gestión de los objetos culturales, pues este enfoque tiene como principal referente las construcciones simbólicas y ponderaciones axiológicas que las personas asocian a los bienes culturales, (p. 308); de igual manera menciona que el valor social es atribuido por cuestiones de identidad, patrimonio, cultura y orgullo.

Análisis de la relación tripartita

Como se ha sostenido, la gestión del patrimonio, el valor patrimonial da como resultado una fuerte identidad y un sentido de pertenencia de parte de las personas; y eso da como resultado una valoración económica y social; como lo refrenda Gómez (2015):

El conocimiento y la divulgación del paisaje como patrimonio, promueve la conciencia ciudadana, favorece su sostenibilidad y aporta beneficios sociales, económicos y ambientales

a la colectividad. El paisaje debe considerarse como un hecho de interés general, como patrimonio ambiental, cultural y productivo, y como una fuente inagotable de conocimiento en constante transformación que demanda cada vez mayor compromiso social. (p. 135).

El primer análisis que se puede emitir es que existe una relación directa entre el valor patrimonial con respecto al valor económico y social, por cuanto en estos tiempos es necesario que los paradigmas de la sostenibilidad y el patrimonio cultural sean considerados como entes siameses, que deben transitar juntos, para tener una ciudad saludable y que logre beneficios sociales y ambientales; como se pronuncia la UNESCO 2014, citado por Cantar et al, (2020):

Tanto patrimonio cultural como sustentabilidad son conceptos en construcción. Existe actualmente cierto consenso en señalar que el patrimonio cultural “es a la vez un producto y un proceso que suministra a las sociedades un caudal de recursos que se heredan del pasado, se crean en el presente y se transmiten a las generaciones futuras para su beneficio”. (p. 72).

Otro aspecto que se rescata como análisis es que desde el punto de vista de valor económico y social, es importante tener en cuenta que la identificación con el patrimonio cultural, construye una identidad con el valor de uso, de forma y simbólica, por parte de la comunidad, tal como lo reconoce Velasco (2020), partiendo de los constructos teóricos de Klamer (2002) y Johnston (2017), se estableció que la valoración social se encuentra estrechamente relacionada con la identidad cultural... (p. 312). De acuerdo a lo dicho, entonces se puede decir que el valor social es fundamental para tener un valor económico del bien patrimonial.

Para corroborar y complementar este análisis Gómez (2015), indica que la apropiación social de los valores patrimoniales, culturales y naturales del paisaje, es una estrategia favorable para la sostenibilidad integral de los territorios. La reciente Declaración de la Unesco en Hangzhou (Unesco, 2013) menciona que la cultura es clave para el desarrollo sostenible, es un llamado urgente para que se incorporen en las políticas públicas (s/n.). Si bien es cierto que, se ha determinado una relación significativa entre lo que hemos llamado relación tripartita (gestión del patrimonio cultural, valor patrimonial y valor económico social), es importante enmarcarse en el paradigma de la sostenibilidad.

Conclusiones

La primera conclusión que se manifiesta, es en función de la información aportada respecto al diseño de la identidad aplicado a los patrimonios culturales que es fundamental insertarse en la sostenibilidad, para lograr un desarrollo integral e integradora, para no desvincularse del respeto al medio ambiente. Para mantener el desarrollo sostenible en los bienes monumentales es preciso tener un marco legal y una

planificación sostenida para el incremento de los ingresos económicos y beneficios sociales.

Como segunda conclusión se puede decir, que es fundamental preservar el legado espiritual y material, imprescindible para la afirmación de la identidad nacional y recurso fundamental para el desarrollo, es una tarea que se tiene que cuidar y mantener porque un bien cultural puede ser apreciado desde diferentes perspectivas y valorado de diferentes maneras, porque existe una evidente relación entre su uso y valor por la exhibición, adquiere un carácter visible y por ende es reconocido y apropiado por la comunidad nacional e internacional.

Otra conclusión es que hay que dar prioridad en valorar, revalorar el centro histórico porque permite y es un buen punto de partida para la transmisión, difusión y promoción de identidad y diversidad cultural a fin de desarrollar crecimiento económico. Los Centros Históricos son seres vivientes que tiene un patrimonio catalogado como espacios de memoria, son lugares que reflejan la transformación de la ciudad a través de su arquitectura, tradición y de su historia.

Como existe diferentes metodologías de ver el cuantificar el aspecto económico de los valores patrimoniales, que en algunos casos solo distinguen la medición del valor intrínseco del patrimonio, otras que sólo miden los flujos económicos, y por último las que miden sólo los impactos económicos, y no hay una medición integral es necesario el uso de la metodología que se denomina economía creativa, El nexa entre ambos factores, el económico y el cultural, motiva en tanto generador de valor económico y de oportunidades de innovación y rescate patrimonial.

El patrimonio y su valoración será posible mediante una gestión con un modelo participativo y comunicativo, que involucre de manera integral a la sociedad civil, profesionales, especialistas expertos, gobierno local y nacional, para construir una cultura patrimonial, donde la ética, la conducta y el respeto de parte de la comunidad estén al servicio del valor simbólico del bien edificado, para generar una admiración del pasado, se revalora en el presente y se disfrute en el futuro.

Referencias

Ballart Hernández, J., Fullola Pericot, J. M., & Petit Mendizabal, M. d. (1996). El valor del patrimonio histórico. *Complutum extra*, 1-10.

Cantar, Nahir, Endere, M. L., & Zulaica, M. L. (2020). La arqueología de la sustentabilidad en la concepción del patrimonio cultural. 71-86.

Del Valle Meza, L. (2018). Barreras institucionales de la puesta en valor del patrimonio: El caso del real de la Alambra de Nueva Umbría. *Estudios de Economía Aplicada*, 825-850.

Donayre Pérez, M. I. (2020). Gestión del patrimonio cultural de la zona arqueológica de Huaycán y su impacto en el desarrollo turístico. San Gregorio.

Gómez Alsate, A. (2015). Modelo de diseño para la valoración y apropiación social del patrimonio en el Paisaje Cultural Cafetero Colombiano. *KEPES*, 117-137.

Grefte, X. (2015). El valor económico del patrimonio. *Manual Atalaya: Apoyo a la Gestión Cultural*, 1-15.

Grefte, X. (2017). El valor económico del patrimonio. *MANUAL ATALAYA*, 1-15.

Guerrero, J. L. (2019). Patrimonio sin dolientes: valor y uso del patrimonio. El caso del museo cultural de arte religioso de Mompox. *VIRAJES*, 186-203.

Johnston, C. (2017). Reconociendo el vínculo entre la significación social y las prácticas en torno al patrimonio cultural. *CORIMA. Revista de investigación en Gestión Cultural*, 1-34.

Mechato Lara, F. (2020). Los valores patrimoniales de la unidad vecinal Santa Marina El Callao desde la mirada de sus residentes y vecinos. *DEVENIR*, 11-34.

Montero Graniela, A. (2020). Economías creativas en centros históricos: La Habana vieja. *BITACORA 31*, 189-202.

Reyes, A. M. (2015). El valor simbólico - significativo como determinante en los procesos de conservación del patrimonio arqueológico y paleontológico, ejemplificado en el caso de Taima Taima. *Boletín Antropológico*, 89-103.

Velasco Salinas, L. L. (2020). The social valuation of cultural heritage: case study of the regional museum of Guerrero. 305-322.

ANÁLISIS DE LAS HERRAMIENTAS MAS UTILIZADAS EN EL MARKETING DIGITAL EN LAS EMPRESAS

ANALYSIS OF THE MOST USED TOOLS IN DIGITAL MARKETING IN COMPANIES

Enrique Genaro Apaza Chirinos

egach@hotmail.com

<https://orcid.org/0000-0001-8602-3219>

Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez
Perú

Demetrio Flavio Machaca Huancollo

robbinsflores7@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-6313-4052>

Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez
Perú

Resumen

El objetivo de esta investigación fue analizar las herramientas más utilizadas en el marketing digital en las empresas, a través de una investigación de diseño bibliográfico y de tipo documental. El marketing al igual que las empresas han tenido que evolucionar con el paso del tiempo debido a las necesidades del entorno, pues el cliente cada vez se vuelve más exigente, lo que hace que las organizaciones se vuelvan más competitivas y a la vanguardia en el mercado, de allí que surge el marketing digital y una serie de herramientas que en conjunto con estrategias permiten alcanzar las metas organizacionales. Gracias a la importante evolución de la tecnología y el internet, los avances en la comunicación son innumerables, y las necesidades y exigencias de los clientes y consumidores aumentan, en vista de ello el marketing debió evolucionar para optimizar sus procesos y lograr calar más allá de las fronteras, al igual que las empresas pues son las primeras en entender que para mantenerse en el tiempo y poder alcanzar sus metas deben adaptarse a las nuevas estrategias comerciales a través de nuevas herramientas y planes propios del marketing digital.

Palabras clave: marketing digital, tecnología, internet, herramientas, clientes, consumidores

Jimmy Humpiri Nuñez

jepistemologia@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0003-0655-8403>

Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez
Perú

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Abstract

The objective of this research was to analyze the most used tools in digital marketing in companies, through a bibliographic and documentary design research. Marketing, as well as companies, have had to evolve over time due to the needs of the environment, as the client becomes more and more demanding, which makes organizations more competitive and at the forefront of the market. From there, digital marketing and a series of tools arise that, together with strategies, allow the achievement of organizational goals. Thanks to the important evolution of technology and the internet, advances in communication are innumerable, and the needs and demands of customers and consumers increase, in view of this, marketing had to evolve to optimize its processes and achieve penetration beyond borders, just like companies, since they are the first to understand that in order to maintain themselves over time and be able to achieve their goals, they must adapt to new business strategies through new tools and plans typical of digital marketing

Keywords: digital marketing, technology, internet, tools, customers, consumers

Introducción

Las empresas en años anteriores, solo se enfocaban en desarrollar sus productos y alcanzar beneficios económicos, sin embargo, con el paso del tiempo se enfocaron en evaluar las necesidades que tenían sus clientes, y lograron cambiar su enfoque basado solo en producción a uno donde surgió el marketing (Suárez-Cousillas, 2018).

Asimismo, la globalización generada por el avance tecnológico, producto del crecimiento vertiginoso de las empresas y las marcas por el uso del internet, genera una especie de interdependencia entre los países gracias a las posibilidades de generar ideas, crear productos y a su vez dinero de manera más fácil sobrepasando los límites de un país, logrando una interacción progresiva entre las sociedades (Pinagorte-Montenegro, 2019).

En la actualidad las empresas, se enfrentan a grandes niveles de competitividad, que las obliga de cierta manera a mantenerse actualizadas en el mercado, parte de esta actualización se enfoca en el marketing, considerado un elemento fundamental para alcanzar un posicionamiento adecuado frente a otras empresas similares y lograr que sus clientes mantengan la fidelidad, así como también conseguir nuevos consumidores.

El marketing o mercadeo traducido al castellano es considerado una disciplina, que se encarga de analizar cómo se comporta el mercado y los clientes o consumidores, de igual manera analiza cómo mejorar la gestión comercial con el propósito de poder captar, mantener y fidelizar los clientes satisfaciendo sus necesidades (Feijoo et al., 2018). Asimismo, se menciona que el marketing es un proceso social, donde interactúan individuos o grupos para lograr obtener lo que necesitan (bienes o servicios) a través del intercambio por las empresas, y estas a su vez establecen como metas poder atraer nuevos clientes para así aumentar esta cantidad y satisfacer las necesidades de cada uno.

El marketing al igual que las empresas han tenido que evolucionar con el paso del tiempo debido a las necesidades del entorno, pues el cliente cada vez se vuelve más exigente, lo que hace que las organizaciones se vuelvan más competitivas y a la vanguardia en el mercado, además existen otros factores que influyen en esta evolución como la tecnología y el internet (Feijoo et al., 2018).

Según Suárez-Cousillas (2018) el marketing ha evolucionado desde que surgió la revolución industrial donde se consideraba solo producir en masa los productos, y no eran calificados los criterios de los clientes para consumir los bienes, ni las características del producto, posteriormente surge un marketing 2.0, en el que el cliente empieza a observar las diversas ofertas presentes en el mercado y toma las decisiones para su compra, y en este proceso las empresas procuran lograr fidelidad por parte del cliente.

Seguidamente surge el marketing 3.0 y según Suárez-Cousillas (2018) todas las necesidades del cliente debían ser atendidas, de allí surge la vinculación con el marketing espiritual, dáboda cabida a la responsabilidad social y otros aspectos que hacen que el cliente se sienta satisfecho no solo por su producto sino sus sentimientos y valores.

Luego se da paso al Marketing 4.0, con influencia en lo digital gracias al internet, y debido al poco tiempo que tienen los clientes para poder realizar sus compras dependen en gran medida de los servicios que ofrecen las empresas a través de los servicios electrónicos (Suárez-Cousillas, 2018).

Para el caso de Ecuador, el marketing permite que las organizaciones puedan mostrarse al público y darse a conocer de mejor manera, a través de las redes sociales creando lazos de comunicación con sus clientes, motivándolos a adquirir los productos, persuadiéndolos y convenciéndolos de la calidad de sus productos (Bravo e Hinojosa-Becerra, 2022).

Asimismo, se menciona que con cada evolución el marketing renueva sus herramientas, y en el caso del marketing digital son diversas las herramientas utilizadas para que las empresas logran un buen posicionamiento frente a su competencia, en este sentido el objetivo de esta investigación se basa en analizar las herramientas más utilizadas en el marketing digital en las empresas, a través de una investigación de diseño bibliográfico y de tipo documental.

Materiales y Métodos

Para el desarrollo de este artículo se aplicó una metodología documental con apoyo en un diseño bibliográfico, gracias a la variedad de la información sobre el tema de investigación, y según Gómez et al. (2014), permite garantizar la obtención de la información más relevante en el campo de estudio, lo que significa que se toma como criterio de selección, la confiabilidad de las fuentes escogidas y la pertinencia de las mismas. Todo lo antes mencionado apoyado en una investigación cualitativa analizando cada aspecto escogido para el desarrollo de esta investigación.

Desarrollo

El marketing digital ha evolucionado con el paso de los años, convirtiéndose en un elemento importante dentro de las estrategias empresariales, para alcanzar los objetivos planteados, en este sentido Núñez y Miranda (2020) mencionan que, el marketing digital conforma parte del apoyo estratégico de las empresas que permiten predecir los comportamientos de los clientes y cuál es el que más se adapta a la imagen de la empresa, para poder establecer el tipo de marketing que requiere la organización.

A su vez, definen el marketing digital como un conjunto de pasos que se realizan a través de plataformas tecnológicas a través del uso de aplicaciones o softwares, por medio de canales digitales, que sirven de complemento a aquellas

estrategias de marketing tradicional que aún son usadas dentro de las empresas, con el fin de entender cómo se maneja el mercado y satisfacer las exigencias existentes dentro de este (Núñez y Miranda, 2020). Otra definición es la mencionada por Uribe y Sabogal (2021) que se refiere al marketing digital como un compendio de diversas estrategias de mercado que son desarrolladas en la internet que permiten medir los resultados de una manera continua.

Por otra parte, Núñez y Miranda (2020) enfatizan que si las empresas no se adaptan a estos cambios pueden presentar una serie de dificultades como las que se mencionan a continuación:

- Al no adoptar este tipo de marketing digital, las empresas se pueden enfrentar a tomar malas decisiones con respecto a las estrategias establecidas, producto del miedo al cambio.
- Al no innovar en los procesos dentro de la planificación estratégica, podría ser más lento el alcance de los objetivos o metas planteadas, en caso contrario si se implementan estrategias en conjunto con el marketing digital se puede evaluar el mercado de una manera más fácil y rápido y poder establecer estrategias más acordes a las necesidades empresariales.
- La falta de innovación y adaptación de nuevas estrategias de marketing digital puede acarrear consigo burocracia administrativa, y falta de mejora continua en los procesos administrativos.

Es notorio que el marketing digital ha generado un revuelo desde su aparición, que en conjunto con la web 2.0 ha revolucionado el mundo empresarial con su vinculación con el cliente y la satisfacción de sus necesidades, logrando mejoras globales gracias a la diversidad de promoción que puede tener una empresa para sus productos.

En este sentido el marketing digital muestra una serie de ventajas que según Avellán (2019) son las siguientes:

- Mejora en los costos, pues en el marketing tradicional el uso de algunas estrategias tienen un valor más elevado que los utilizados en el digital.
- Los usuarios y clientes a través del uso de internet pueden escoger cuando interactuar y por cuánto tiempo.
- Efecto de empoderamiento, las empresas con especial enfoque en las más pequeñas, gracias a internet pueden alcanzar nuevos horizontes logrando mayor alcance de mercado.
- A través de la red se puede llegar a más segmentos de clientes.
- Se puede lograr mantener un diálogo con los clientes, y entre ellos.

- Las tecnologías digitales pueden medirse de forma más fácil (Avellán, 2019).

Sin embargo, a pesar de los grandes beneficios del Marketing digital, este también posee sus desventajas, y entre estas se menciona que en ocasiones son plagiadas algunas campañas de marketing por la competencia o por personas inescrupulosas que desean estafar en nombre de la empresa que inicia la campaña, de igual manera se menciona que en caso de fallas de conexión los sitios web pueden presentar fallas al momento de que el cliente desee interactuar (Avellán, 2019).

Asimismo se menciona la falta de confianza que pueden tener los usuarios, debido a estafas en algunas promociones virtuales, que pueden llegar a generar que las empresas honestas vean afectadas su imagen

A nivel ecuatoriano, las empresas con el tiempo han tomado conciencia de que si no evolucionan e innovan no pueden lograr avances, y si su propósito es poder llegar a espacios más allá de las fronteras del país es necesario, utilizar herramientas digitales que permitan alcanzar metas y objetivos dentro del negocio, estableciendo estrategias que les ayude a ser competitivos dentro y fuera del país (Armijos-Delgado, 2019). Asimismo, es necesario contar con adecuados planes de marketing que permitan tomar decisiones adecuadas en cuanto a las necesidades de los clientes, para lograr acciones que beneficien a la empresa.

En este sentido, se menciona lo citado por Acosta y Rodríguez (2019) donde el marketing digital ya es una necesidad importante para que las organizaciones “logren tener una excelente relación de sus clientes y potenciales clientes” (p.5), y con base en esta relación es que se establece un plan de marketing que sea específico para lograr mejores resultados tanto estratégicos como económicos dentro de la empresa.

En el mismo orden de ideas, Encalada et al. (2019) mencionan que, el marketing digital representa actualmente un papel con gran protagonismo en la dinámica comercial dentro de las organizaciones pues por medio del uso de herramientas digitales el cliente puede llegar a conocer las diferentes campañas publicitarias que hace la empresa para dar a conocer su producto, sin necesidad de estar físicamente en algún almacén, o establecimiento, de igual manera permite la comunicación entre el cliente y la empresa alcanzando un mejor posicionamiento de la empresa.

El marketing digital ha sido un gran aliado para las Mipymes ecuatorianas, pues a través de este, han logrado optimizar sus procesos gestionando la información de sus productos, su marca y empresa, tanto en el mercado nacional como internacional apoyadas en las TIC's, con gran atención al cliente y satisfaciendo sus necesidades, aunado a que en el país cada día el e-commerce ha logrado escalar gracias a los avances tecnológicos y de la comunicación, sin embargo, aún existen detractores de este tipo de comercio por la falta de confianza entre

los usuarios debido a las estafas, pero a pesar de esto cada día, más empresas se suman al uso de estas herramientas tecnológicas brindando seguridad en ese tipo de operaciones financieras para captar clientes (Arteaga et al., 2018).

Pero no solo las pequeñas y medianas empresas han adoptado el marketing digital, sino también las empresas más grandes, y con lo sucedido con el COVID-19, donde surgió un gran impacto en todo el mundo, y con especial énfasis en Ecuador la crisis sanitaria provocó durante el 2020, un gran impacto económico, provocando inestabilidad política y social (Mogrovejo y Cabrera, 2022).

Lo antes expuesto se apoya en lo mencionado por Vera et al. (2020) quienes expresan que debido a la crisis por COVID-19 los datos económicos del país se desplomaron, donde un 70 % de las empresas que se venían recuperando del paro nacional del año anterior (2019), se paralizó, generando pérdidas en muchos sectores, en vista de esta situación muchas empresas debieron reinventarse para lograr mantenerse a flote y es allí cuando muchas empresas que aún no habían dado el salto al marketing digital adoptan esta nueva estrategia para lograr mantener la venta de sus productos, utilizando las nuevas herramientas que este servicio puede brindar.

De esta manera, se menciona que el marketing digital tradicional no ha sido abandonado, sino que las organizaciones aplican diferentes herramientas tradicionales que fusionan con las del marketing digital para dar paso al desarrollo de planes de e-marketing que vayan acorde a los objetivos de la empresa (Mogrovejo y Cabrera, 2022).

En este sentido, Jaramillo et al. (2019) mencionan que, no existe un determinado programa estandar por el cual las organizaciones deban registrarse para aplicar el marketing, sino más bien utilizar las herramientas que más se adapten a las necesidades, el tamaño de la empresa y al grupo de clientes que estas manejan, así como también al tipo de cultura empresarial. Sin embargo, existe una serie de herramientas más comunes y según Membiela-Pollán (2019) son las siguientes:

Tabla 1 Herramientas del marketing digital

<ul style="list-style-type: none"> Web corporativa y tienda online Blogs 	
<ul style="list-style-type: none"> Redes sociales 	<ul style="list-style-type: none"> RRSS basadas en el perfil RRSS visuales
<ul style="list-style-type: none"> E-mail marketing SEM Publicidad digital 	

Fuente: (Membiela-Pollán, 2019)

A continuación, se muestra la Tabla 2 donde se desarrollan las características más puntuales de cada una de las herramientas antes mencionadas.

Tabla 2 Principales características de las herramientas del marketing digital

Herramientas del marketing digital	Características
<i>Web corporativa y tienda online</i>	<ul style="list-style-type: none"> -La Web corporativa debe tomar en consideración la comodidad de los clientes y lo que es más conveniente para ellos, pues son los encargados de visitar la web. -Crear un sitio web de la marca-empresa es muy importante ya que allí refleja la esencia de la organización -Al incluir estrategias de marketing, como el SEO, Search Engine Optimization (optimización en motores de búsqueda), ayudarán a la optimización del posicionamiento orgánico de la empresa en los buscadores de internet lo que permitirá difundir la imagen de la empresa.
<i>Blog</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Esta opción como parte de un sitio web, le suma la oportunidad de mantener el espacio con la creación de contenido de manera frecuente. -Mejora la indexación de motores de búsqueda que beneficia al SEO de forma directa.
<i>Redes Sociales</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Son una herramienta poderosa hoy día en el marketing digital, atrae audiencias y puede llegar a convertir a las personas que se interesan en los productos de las empresas en clientes potenciales. -Es una opción muy amplia para lograr ampliar sus fronteras y dar a conocer el producto a más personas, pues el uso de redes sociales se ha convertido en algo cotidiano, a través de cualquier tipo de equipos electrónicos.
<i>El e-mail marketing</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Es una manera de poder comunicar la información de productos a través del internet. -Es una estrategia que permite una plataforma para cualquier campaña electrónica a través de tecnologías basadas en la internet -Es uno de los principales canales de información esencial para realizar operaciones comerciales con el fin de crear una relación a largo plazo con los clientes de manera afectiva y amplia.
<i>SEM</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Es un grupo de estrategias y herramientas que son utilizadas por las organizaciones para poder optimizar la visibilidad de sus páginas web en los motores de búsqueda en internet.
<i>Publicidad Digital</i>	<ul style="list-style-type: none"> -Contribuyen en la optimización de los procesos y las mediciones son más precisas y abarcan más aspectos que las herramientas del marketing tradicional, es decir que la optimización es la razón de ser de las herramientas del marketing digital

Fuente: Tomado de (Membiela-Pollán, 2019; Cardona, 2023; ID Digital School, 2021; Pedreschi y Nieto, 2021; CEUPE, 2023)

Con base en esto se menciona que la web corporativa es el puente que permite la venta de los productos ofrecidos por la empresa, y básicamente allí radica la importancia de su existencia, pues a través de esta web se comercializarán los productos, se conocerá el número de las transacciones realizadas y cuanta utilidad logra la empresa con las ventas, en este proceso gana protagonismo el e-commerce por medio del cual se atienden los pedidos y se procesan los pagos de los clientes (Membiela-Pollán, 2019).

De igual manera Pedreschi y Nieto (2021) expresan que cada actividad realizada a través de las redes sociales y que permite la promoción de los productos es denominado marketing, y en este sentido Membiela-Pollán (2019) expresan que al hablar

de redes sociales se pueden distinguir dos tipos, las que se basan en el perfil y las visuales; la primera de ellas se refieren al Facebook, Twitter, y las visuales son Youtube, Instagram, Pinterest entre otras.

Por otro lado en cuanto al e-mail marketing Waheed y Jianhua (2018) mencionan que esta herramienta se ha convertido en uno de los principales canales de información esencial para realizar operaciones comerciales con el fin de crear una relación a largo plazo con los clientes de manera afectiva y amplia. De igual manera Membiela-Pollán (2019) indica que esta debe ser medida de manera que se pueda saber si es necesario ajustar algún proceso para que estos sean más efectivos con los clientes, pues permite realizar una verificación en tiempo real y con gran precisión alcanzando una mejor segmentación y dando así mejores resultados.

Asimismo, según el CEUPE (2023) el objetivo de esta herramienta es lograr obtener tráfico hacia la página web de la empresa, a través de la creación e publicidad a través de anuncios al ingresar palabras claves previamente determinadas, y cuando las personas ingresen a algún buscador e ingresen esas palabras claves aparecerá la página web en los primeros lugares de los resultados.

Finalmente Membiela-Pollán (2019) añade que, además de las herramientas antes mencionadas, también existen otras que forman parte de la publicidad online, y entre ellas se encuentran los banners que se utilizan para mostrar una publicidad gráfica dentro de la web de la empresa, lo que permite atraer tráfico y nuevos clientes.

También dentro de la publicidad digital se menciona las que se realizan por medio de las redes sociales, como Facebook Ads e Instagram Ads así como también, Youtube Advertising entre otros. De esta manera, cada una de estas plataformas ofrecen opciones que permiten evaluar cómo se desarrolla la campaña creada para la empresa, y si es el caso mejorarla para que sea lo más eficaz posible (Membiela-Pollán, 2019).

Desarrollo

Con base en lo antes mencionado se puede concluir que gracias a la importante evolución de la tecnología y el internet, los avances en la comunicación son innumerables, y las necesidades y exigencias de los clientes y consumidores aumentan, por lo cual el marketing también debe evolucionar para lograr optimizar sus procesos y poder alcanzar llegar más allá de las fronteras, y así las empresas puedan entender que para mantenerse en el tiempo y poder alcanzar sus metas deben adaptarse a las nuevas estrategias comerciales a través de nuevas herramientas y planes propios del marketing digital.

El uso correcto de las herramientas del marketing digital es de gran importancia para el éxito de las campañas publicitarias, pues cada empresa debe tener su propio plan adecuando cada herramienta a las exigencias de cada organización, ya que

esto influye en gran medida en el comportamiento de los consumidores, esto se concatena con lo mencionado por (Banchon, 2020) cuya investigación la enfocó en la ciudad de Guayaquil y pudo determinar que el uso de las herramientas adecuadas incide en el comportamiento en cuanto a las compras de las personas que allí habitan, y que estas herramientas permiten lograr una comunicación con los clientes y potenciales clientes de una manera más directa y que esto influye en gran medida en sus decisiones de compra, y que gracias al uso de la tecnología y el internet por parte de las personas es mucho más fácil llegar a ellos.

De igual manera, se puede indicar que las métricas que arrojan las herramientas utilizadas hoy en día son más amplias y optimizan los procesos, pues al obtener resultados más precisos se pueden evaluar si se debe realizar alguna modificación en la campaña o si se están cumpliendo todos los objetivos planteados, tal como lo indican Álvarez et al. (2020) la medición del marketing aplicado es indispensable para que las empresas conozcan cuáles objetivos han cumplido y cuántos faltan por cumplir que permitan alcanzar las metas pautadas.

Referencias

Acosta, N., & Rodríguez, Y. (2019). Implementación de marketing digital un desempeño empresarial para pequeñas y medianas empresas. Universidad Militar Nueva Granada. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/286064616.pdf>

Alvarez, C., Schubert, T., & Benedetti, V. (2020). El marketing digital como oportunidad de negocios en empresas que venden a otras empresas. Universidad Nacional de San Martín. Obtenido de <https://ri.unsam.edu.ar/handle/123456789/1255>

Armijos-Delgado, N. (2019). Marketing Digital: una herramienta para potenciar y promocionar las Mypimes en el ámbito internacional. INNOVA Research Journal, 4(1), 1-8. doi:<https://doi.org/10.33890/innova.v4.n1.2019.764>

Arteaga, J., Coronel, V., & Acosta, M. (2018). Influencia del marketing digital en el desarrollo de las MIPYME's en Ecuador. Revista Espacios, 1. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n47/a18v39n47p01.pdf>

Avellán, L. (2019). Plan de marketing digital para posicionar a las empresas de seguridad y salud ocupacional del sector norte de la ciudad de Guayaquil. Universidad Politécnica del Chimborazo. Obtenido de <http://dspace.espoeh.edu.ec/handle/123456789/13590>

Banchon, S. (2020). Uso de herramientas de marketing digital y su incidencia en el comportamiento de compra de los consumidores de la ciudad de Guayaquil. Universidad Politécnica Salesiana. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/19300>

Bravo, D., & Hinojosa-Becerra, M. (2022). Evolución del marketing digital: caso de la marca ecuatoriana Forestea. *Revista de Ciencias Sociales y Humanas Universitas*(35), 61-81. doi:<https://doi.org/10.17163/uni.n35.2021.03>

Cardona, L. (14 de Abril de 2023). ¿Qué es el SEO? Definición, cómo funciona y guía completa de posicionamiento en buscadores (2023). Obtenido de <https://www.cyberclick.es/que-es/seo>

Centro Europeo de Postgrado, CEUPE. (2023). SEM Search Engine Marketing. Obtenido de <https://www.ceupe.mx/blog/que-es-el-sem.html>

Encalada, G., Sandoya, L., Troya, K., & Camacho, J. (2019). El marketing digital en las empresas de Ecuador. *Journal of Science and Research*, 4. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7368338>

ESIC Business & Marketing School. (Abril de 2018). Herramientas de Marketing Digital: su importancia la estrategia. Obtenido de <https://www.esic.edu/rethink/marketing-y-comunicacion/herramientas-marketing-digital-importancia-la-estrategia>

Feijoo, I., Guerrero, J., & García, J. (2018). Marketing aplicado en el sector empresarial. UTMACH. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14271/1/-Cap.3-Producto%2C%20precio%2C%20plaza%2C%20publicidad%20y%20promoci%C3%B3n.pdf>

Gómez, E., Fernando, D., Aponte, G., & Betancourt, L. (2014). Metodología para la revisión bibliográfica y la gestión de información de temas científicos, a través de su estructuración y sistematización. *Dyna.*, 81(184), 158-163. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s0012-73532014000200021

ID Digital School. (2021). Master Marketing Digital. Obtenido de <https://mastermarketingdigital.org/el-blogging-en-el-mundo-del-marketing-digital/>

Jaramillo, S., Hurtado, C., & Ordoñez, R. (2019). El marketing una herramienta para el posicionamiento de las empresas en la ciudad de Loja. *Espíritu Emprendedor TES*, 3(3), 115-131. doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v3.n3.2019.142>

Membiela-Pollán, M. (2019). Herramientas de marketing digital y competencia: una aproximación al estado de la cuestión. *Atlantic Review of Economics*, 3(3). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7407247>

Mogrovejo, A., & Cabrera, C. (2022). Marketing digital en el Ecuador tras la crisis sanitaria de la Covid-19. *Revista científica Sociedad & Tecnología*, 5(2), 226-240. doi:<https://doi.org/10.51247/st.v5i2.209>

Núñez, E., & Miranda, J. (2020). El marketing digital como un elemento de apoyo estratégico a las organizaciones. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 16(30). doi:<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2915>

Pedreschi, R., & Nieto, O. (2021). Las redes sociales como estrategia de marketing en las pequeñas y medianas empresas del distrito de Aguadulce, provincia de Coclé, Panamá. *Visión Antataura*, 5(2). Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli-journal/225/2253026008/>

Pinagorte-Montenegro, K. (2019). Importancia del Marketing en las empresas. *FIPCAEP*, 4(4), 77-96. doi:10.23857/fipcaep.v4i10.38

Suárez-Cousillas, T. (2018). Evolución del marketing 1.0 al 4.0. *Redmarka, Revista de Marketing Aplicado*, 01(022), 209-227. doi:<https://doi.org/10.17979/redma.2018.01.022.4943>

Uribe, C., & Sabogal, D. (2021). Marketing digital en micro y pequeñas empresas de publicidad de Bogotá. *Revista Internacional & Empresa*, 23(40), 1-22. doi:<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.8730>

Vera, J., Vera, A., & PARRALES, M. (2020). Crisis económica del Ecuador: una mirada al sector microempresarial post-covid19. *UNESUM-Ciencias: Revista Científica Multidisciplinaria*, 4(4), 1-14. Obtenido de <https://revistas.unesum.edu.ec/index.php/unesumciencias/article/view/317/236>

Waheed, A., & Jianhua, Y. (2018). Achieving consumers' attention through emerging technologies. The linkage between e-marketing and consumer's exploratory buying behavior tendencies. *Baltic Journal of Management*, 13(2), 209-235. doi:<https://doi.org/10.1108/BJM-04-2017-0126>

LIDERAZGO DIRECTIVO EN CLIMA INSTITUCIONAL: UNA REVISIÓN SISTEMÁTICA

MANAGERIAL LEADERSHIP IN INSTITUTIONAL CLIMATE: A SYSTEMATIC REVIEW

José Luis Peche Sanes

jlpeches@ucvvirtual.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-4375-7885>
Universidad Cesar Vallejo
Perú

Nancy Nélide Cortez Rodríguez

ncortezro@ucvvirtual.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-2691-6661>
Universidad Cesar Vallejo
Perú

Teresita del Rosario Merino Salazar

trmerinos@ucvvirtual.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0001-8700-1441>
Universidad Cesar Vallejo
Perú

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

Este artículo de revisión de información teórica tiene por finalidad realizar la exploración, investigación de artículos referentes a las variables de Liderazgo directivo y clima institucional, para describir la relación entre estas variables. El Liderazgo directivo permite orientar a los maestros, favoreciendo el buen clima institucional para la mejora de los aprendizajes y obtener las metas institucionales, poniendo especial interés en la promoción de un buen clima al interior de la organización. En la recolección de información se emplearon palabras clave como Liderazgo directivo, clima institucional y como se relacionan. Se recopilieron artículos de diversas revistas indexadas y tesis, así como también bases teóricas de autores como apoyo de la revisión bibliográfica reconociendo la relación del Liderazgo directivo, clima institucional. Finalmente, es posible concluir que existe una relación importante con respecto a Liderazgo directivo y clima institucional, basados en las conclusiones de los artículos revisados, la mayoría coincide en una relación significativa de las variables propuestas en sus distintas dimensiones.

Palabras clave: Liderazgo directivo, clima institucional, relación.

Abstract

This theoretical information review article aims to explore and investigate articles referring to the variables of managerial leadership and institutional climate, to describe the relationship between these variables. Directive Leadership allows teachers to be guided, favoring a good institutional climate to improve learning and achieve institutional goals, placing special interest in promoting a good climate within the organization. Key words such as management leadership, institutional climate and how they are related were used in the collection of information. Articles from various indexed journals and theses were collected, as well as theoretical bases of authors to support the bibliographic review, recognizing the relationship between managerial leadership and institutional climate. Finally, it is possible to conclude that there is an important relationship with respect to managerial leadership and institutional climate, based on the conclusions of the reviewed articles, the majority agree on a significant relationship of the proposed variables in their different dimensions.

Keywords: Executive leadership, institutional climate, relationship.

Introducción

El estudio del liderazgo ha sido una parte importante y central de la literatura sobre gestión y comportamiento organizacional durante varias décadas (Yukl, 1989). En la actualidad, es característico de la sociedad la búsqueda constante del mejoramiento de la calidad en los diferentes aspectos del desarrollo social, económico y educativo entre otros. El aumento de la importancia del liderazgo escolar en los últimos 20 años ha estado acompañado por el desarrollo de teorías, con la aparición de nuevos modelos y la redefinición y desarrollo de enfoques establecidos (Bush y Glover, 2014).

En esa línea, surge el concepto de liderazgo gerencial de un director de escuela, el cual es importante y necesario para administrar la educación en las escuelas de manera efectiva y eficiente para lograr la educación de calidad esperada por todas las partes. El director de la escuela es el verdadero administrador de la organización que hizo las estrategias que se han decidido para lograr los objetivos educativos. Como gerente, el director debe tener la capacidad de realizar funciones gerenciales relacionadas con actividades de gestión como la planificación, la organización y el control de la actuación (Tobin, 2014; Jazzar, 2004).

Robinson et al. (2015) plantean que tradicionalmente se piensa que los directivos cumplen un conjunto de actividades de control, asistencias, tiempos, avance curricular, etc., y que en su labor no tienen cabida las teorías educativas actuales que permiten que los padres de familia intervengan manifestando su satisfacción con el servicio que reciben sus hijos en la institución educativa. Montenegro (2015) afirma que el liderazgo directivo se orienta hacia el logro de competencias, donde la actividad tanto de docentes como de los directivos deben coordinar con el padre de familia de para mejorar la gestión educativa.

Según el Ministerio de educación del Perú (MINEDU, 2016), cuando se ejerce el liderazgo directivo, el uso estratégico de los recursos humanos y materiales logran las metas propuestas, porque los docentes y los recursos de la institución orientándolos se orientan al logro de las metas propuestas, manteniendo una comunicación efectiva con los diferentes elementos intervinientes en el proceso educativo.

La organización de las naciones unidas (UNESCO, 2015) indica que la problemática de la equidad en el liderazgo desde la perspectiva de género es preocupante en el ámbito educativo. El sexo femenino aún muestra mínima representatividad en cargos directivos, en organismos estudiantiles y a nivel ministerial en lo educativo, al igual que en países desarrollados y subdesarrollados. Un dato del 2015, muestra que existían solamente 69 ministras de educación (Unión Interparlamentaria, 2015). Inclusive en estados donde la mayoría son maestras, muy pocas desarrollan el puesto de directoras en el ámbito educacional (UNESCO, 2015).

De acuerdo a las estadísticas en las naciones hay un alto porcentaje de profesoras en cargos de dirección en el nivel pre escolar, esto muestra una tendencia decreciente significativa en los niveles primaria y secundaria, se puede notar inclusive en naciones que lideran la igualdad de género como por ejemplo en Finlandia. Estas diferencias en cuanto a profesoras en puestos directrices en el nivel primario y secundario llegan a 45 puntos. Un ejemplo es que en 2013 en Corea hubo un descenso de maestras preescolares de 93% a 23% en escuelas secundaria de los primeros ciclos y a y 9% en escuelas secundarias de ciclo segundo.

El liderazgo es catalogado como fundamental en la calidad educativa (OCDE, 2013, UNESCO-IPE-IWGE, 2012). Los estudios respecto a liderazgo han aumentado prioritariamente en temática respecto al perfil del líder, sus roles y actividades. OCDE (2013) hace eco en cuestiones de líderes educativos. En el informe Liderazgo para el Aprendizaje se afirma que el sistema educativo debe darle un nuevo significado al aprendizaje para la vida, centrarse en los alumnos cuyos desempeños suceden al interior y exterior del espacio educativo, mediados por quienes dirigen y los que enseñan.

Para Gago (2006) el líder directivo al gestionar en educación es elemento decisivo para organizar estructuralmente el proceso las interrelaciones, el comportamiento y la convicción del maestro. Su influencia en los aprendizajes se da mediante el monitoreo en aula, al evaluar actividades programadas, para alcanzar metas institucionales con apoyo de sus colaboradores quienes se encuentran comprometidos condición que el compromiso asumido para en un ideal común. De la misma manera. Koontz y Heinrich (2004) afirman que en quien lidera descansa la planificación futura, propuesta de alternativas, la motivación de los colaboradores y la operativización de planes Dirige a sus trabajadores éticamente es honesto y siempre busca alcanzar los propósitos de su entidad.

Entonces, el liderazgo es un proceso de influencia que conduce al logro de los propósitos deseados. Los líderes exitosos desarrollan una visión para sus escuelas basada en sus valores personales y profesionales. Articulan esta visión en cada oportunidad e influyen en su personal y otras partes interesadas para compartir la visión. La filosofía, las estructuras y las actividades de la escuela están orientadas hacia el logro de esta visión compartida (Bush & Glover, 2014).

Para Grinbera, (1999), el líder directivo se centra en los objetivos institucionales y que facilita espacios para participación creando un clima institucional de confianza y cooperación. De allí la necesidad de formarlos desde los centros de educación superior con un perfil que contemple acciones de transformación del desempeño educativo tradicional. Para Lynch (1999), ser líder es influir en las actitudes del personal generando un clima de confianza y compromiso para cumplir responsabilidades y una práctica docente acertada a la vez que motivan en forma permanente hacia el éxito organizacional.

A nivel internacional mencionaremos los estudios de

Ferreira, R. (2021) en su artículo El liderazgo directivo en la gestión escolar. Comparación de casos. Paraguay, en Ciencia Latina, el objetivo fue la descripción, comparación y análisis de publicaciones digitales referidas al líder directivo y como se relaciona con la gestión que realiza. El estudio es descriptivo comparativo Resumiendo respecto a la influencia del líder en las metas institucionales, los tipos de liderazgo más significativos son el transaccional y el transformacional. Se encontraron semejanzas en los estudios analizados, la urgencia del perfil adecuado del profesional directivo con énfasis en habilidad para solucionar conflictos y el rol del líder directivo Así también, se enfatiza el papel del Liderazgo directivo para la calidad educativa institucional.

Romero, C. (2021) en el artículo Liderazgo directivo en escuela que superan las barreras del contexto. Argentina, REICE. La finalidad fue entender como el liderazgo directivo es un elemento equitativo y eficaz en las instituciones educativas. La investigación es cualitativa, estudiando diversos casos del trabajo de los directores en entidades del nivel secundario en cuya selección se empleó la estadística de los índices de equidad y calidad en la educación y el nivel de escolaridad del padre referido a la condición de vulnerables. Como conclusión permiten el diseño de estrategias para el liderazgo de los directivos como base de políticas educacionales con calidad y justicia.

Aparicio, C. et al (2020) en el artículo Liderazgo directivo y cambio educativo: Análisis de una experiencia de colaboración universidad-escuela, Páginas de Educación, su propósito es el análisis de cómo orienta un Plan de Trabajo el mejoramiento directivo institucional. El estudio es mixto, descriptivo y las conclusiones indican que la estrategia propuesta respondió a los requerimientos de la entidad en cuanto a capacidades directivas necesarias para gestionar.

Ordoñez, C. et al. (2020) en el artículo Liderazgo directivo y desempeño docente: Abordaje desde el ámbito legal ecuatoriano, publicado en la revista de negocios y estudios empresariales, se orientó al análisis de las variables propuestas a la luz de la legalidad que estableciera una teoría de apoyo a una eficiente administración institucional con miras lograr calidad en la educación. Es una investigación cualitativa de revisión de documentos legales sobre el funcionamiento de entidades educativas y el papel de los directivos. Los resultados establecen en el análisis una relación directa pues, el líder directivo tiene incidencia en el desenvolvimiento laboral de su personal. Se concluye que, en materia legal, la educación es derecho de las personas en Ecuador y es deber estatal proporcionar un sistema educativo de calidad para alcanzar los objetivos nacionales.

En el artículo de Parra, N. & Silva, A. (2020). Liderazgo efectivo directivo y su incidencia en relaciones interpersonales docentes en Escuela José Mejía Lequerica en Ecuador,

de Latindex, su objetivo fue el diseño innovador de una propuesta para liderar con efectividad una entidad educativa que influya en el mejoramiento del clima laboral. El instrumento fue el cuestionario estandarizado de liderazgo del Ministerio educativo ecuatoriano. Las conclusiones indican que al implementar el plan de liderazgo se mejora el clima laboral institucional a la vez que este plan debe difundirse en aras de lograr la calidad de la educación.

A nivel nacional tenemos los estudios de:

Barrientos, D. y Alaina, R. (2021) en su artículo Liderazgo directivo y clima institucional: radiografía de instituciones educativas privadas del sur oriental del Perú de la revista Paidagogo, su propósito fue hallar la relación de variables, 172 maestros como muestra, investigación trasversal descriptiva y correlacional. Se usaron dos cuestionarios validados y estandarizados. Se concluyó que el liderazgo del director está relacionado significativamente, con el clima de su institución, de modo directo.

A nivel Regional

La investigación de Rojas, I. (2021) Gestión del talento humano para el clima institucional en las instituciones educativas polidocentes de primaria - Chongoyape. Perú, tesis para doctorado su objetivo fue implementar un planteamiento para gestionar el talento de las personas de manera que se optimice el clima de la institución educativa, se toma como base teórica las relaciones entre personas y un sistema abierto. La muestra fueron 50 profesores y se utilizó como instrumento para medir el clima de la organización una escala debidamente validada y confiable. En concordancia con los resultados dimensionales se concluye que se necesita implementar la propuesta para gestionar el talento humano con acciones estratégicas para que el clima de la institución sea óptimo.

En la publicación de Peláez, Y. y Merino, T (2020) Liderazgo pedagógico del director y clima institucional en las Instituciones Educativas de la UGEL N° 03 – Trujillo – 2017, de Perfiles de las Ciencias Sociales, buscó determinar si existía relación entre las variables propuestas. La muestra fueron 229 profesores pertenecientes a 12 entidades secundarias de educación pública. Los instrumentos fueron test de Liderazgo pedagógico directivo propuesto por el MINEDU y el test de Clima de la institución (Bris, 1999) validados y confiables. La conclusión muestra correlación directa, altamente significativa entre las variables de estudio sustentada en la correlación de Spearman. El fundamento teórico del liderazgo directivo lo define como la capacidad de gestión de la entidad administrando sus elementos, considera tareas de planificar organizar, dirigir y evaluar aspectos de pedagogía, administración e institucional (Reyes, 2012).

Por esto, los que dirigen la institución deben ser capaces de motivar e inspirar de una manera adecuada a los empleados sin cohesión de esfuerzos para lograr los objetivos trazados (Gutiérrez, 2017).

La normatividad está contemplada en el artículo 18 de la Ley de Carrera Pública Magisterial Ley N° 29062 señala que el director es responsable de crear un clima favorable en la institución donde el docente tenga un óptimo desempeño y se logren los aprendizajes (Díaz, 2010). También en el Marco de Buen Desempeño del Directivo, establece que el líder debe desarrollar competencias y capacidades, las decisiones coherentes nos permiten desarrollar los roles, funciones como encargados de las instituciones educativas. (Minedu, 2014.). De esto se desprenden los tipos de liderazgo pedagógico, ético y transformacional.

Referente al líder pedagógico, Bolívar (1997) considera que debe equilibrarse los aspectos morales, funciones y profesionalidad para llegar a consensos entre docentes y directivos, delegar funciones, tomar decisiones en conjunto y trabajar colegiadamente en equipo. Para Leithwood (2009) este tipo de liderazgo debe coordinar, articular, con miras al logro de aprendizajes esperados, en concordancia con la visión, propósitos y metas.

La UNODC (2019) habla de liderazgo ético, donde el directivo es responsable en sus funciones de modo sobresaliente manifestando profesionalidad y ética. Por servir de ejemplo reflejado en la forma de organizar su entidad. Se busca que reflexionen sobre sus valores y regulen sus emociones, practiquen habilidades sociales en la interacción con sus colaboradores.

Los líderes transformacionales son creativos e innovadores acordes con las transformaciones institucionales, así es posible la respuesta ante la demanda comunal, se usa la democracia para crear conciencia para la productividad, buscar la excelencia y ser competentes (Briceño, 2018). En esa línea, también un factor de liderazgo efectivo del director es la organización/ coordinación, que incluye funciones gerenciales del director. Valentine & Prater (2011) asegura que al controlar los espacios públicos, enfatizar la disciplina y manejar los problemas disciplinarios en sus oficinas, los directores protegen el núcleo educativo de las interrupciones. Los investigadores encontraron que hay otras funciones administrativas en las que los directores pueden amortiguar las aulas para que funcionen sin problemas. Por ejemplo, encontraron que los directores de las escuelas eficaces son más activos simplemente distribuyendo materiales de manera organizada y más solidarios con los proyectos especiales. Resumieron que “estos hallazgos indican que el comportamiento gerencial de los directores es importante para la efectividad escolar” (p. 38)

El liderazgo directivo analiza la práctica democrática de los que dirigen las escuelas en el afán de ser un directivo que fomenta el desarrollo de la profesionalidad docente (Leithwood, 2006). Esto indica que los directores diseñan acciones para adquirir y distribuir recursos promotores del desempeño profesional, planificación pedagógica, consensos en los colegiados, representatividad educativa total en función de acuerdo a las políticas educacionales (Bolívar, 2010).

Antezana (2018) dice que gestionar en lo pedagógico por parte de los directores se orienta a partir de las metas de aprendizaje, motiva a los maestros para la planificación, es mediador para construir el nuevo saber, promueve el trabajo en equipo, diversifica el currículo en función de las demandas estudiantiles.

Para Pacheco et al (2018) el liderazgo directivo está referido a optimizar refiere recursos físicos y financieros. pone en práctica el PEI, colabora pedagógicamente, proporciona recursos educativos y atiende las necesidades de la institucionales. También se muestra al gestionar otros servicios. Asimismo, para Holmberg & Tyrstrup (2010) el concepto de liderazgo está estrechamente relacionado con una percepción del orden de las cosas, de tal forma que lo expresan indicando que en el presente ciertas personas (los líderes) toman acciones que tienen consecuencias para el futuro porque otros (los seguidores) realizan actividades como consecuencia de estas acciones. Así, el liderazgo se convierte en una cuestión de relaciones entre las actividades que ocurren hoy y las que se espera que ocurran en el futuro. Esta visión de los directores como actores estratégicos con una misión claramente coloca al mismo en el centro del escenario de los procesos de construcción de sentido de los estudiantes y el cuerpo docente que estará influenciando.

Cabe mencionar que, aunque han surgido distintos estilos de liderazgo principal en la literatura principal, varios investigadores sugieren que no se puede discernir que un solo conjunto de comportamientos de liderazgo sea más efectivo que otros; los directores deben encontrar el estilo y las estructuras más adecuadas a su propia situación local (Bamburg & Andrews, 1991; Cuban, 1988; Deal & Peterson, 1994; Hallinger & Heck, 1996).

Respecto al sustento teórico sobre clima organizacional tenemos:

Likert en 1946 propuso su teoría sobre el clima de la institución, quizás la principal respecto a la aparición del clima institucional, indica que es el líder involucrado y preocupado por su personal.

Litwin y Stringer (1968) presentan su teoría basada en la motivación intrínseca del colaborador, el clima lo conforman las fases de desarrollo y gestión institucional. Se establece tres formas de clima, el autoritario que origina desmotivación y hay presión por tanto baja producción. El segundo clima es el favorable, con motivación y compromiso y por último un entorno con fraternidad, comodidad y responsabilidad. Consecuentemente hay elevada productividad.

Respecto al clima, existen las teorías

De las relaciones humanas, donde se pretende un buen clima para tener en la institución hay que relacionar el buen trato personal, respeto recíproco, motivación y estímulos, así se genera mayor productividad institucional.

De sistemas abiertos, concibe a los grupos como sistemas con sujetos relacionados que tiene diversas interrelaciones para equilibrar el entorno.

Dimensiones relacionadas con la variable clima institucional: Comunicación, motivación, confianza, participación.

Comunicación, para Deacon (1997), las personas requerimos dialogar y expresarnos en función de parámetros lingüísticos que corresponden a un entorno institucional.

Motivación, según Santrock (2002), es usar factores interiores de actuación realizando distintas actividades de forma segura, precipitada o enérgica.

Confianza, para Gill (2005), se siente seguridad cuando asumimos riesgos para alcanzar metas de modo voluntario.

La participación, para Martí (2002), constituye un recurso a modo de derecho de los individuos a conseguir un propósito.

Metodología

La metodología aplicada en esta investigación fue con diseño bibliográfico y con un enfoque cualitativo, a través de una revisión sistemática donde se recopiló información más relevante sobre el tema de estudio, considerando artículos científicos, tesis y libros. La búsqueda de la información para la revisión de literatura se hizo consultando las siguientes bases de datos como son Proquest, Scopus, Web of Science, entre otros.

Como parte de los criterios de inclusión se consideraron palabras clave como liderazgo directivo y clima institucional; y en inglés, managerial leadership and institutional climate, cada uno de estos descriptores se combinaron entre sí durante la búsqueda utilizando los operadores booleanos “and” y “or”. Con todo ello, el artículo de revisión ha utilizado el análisis, el método comparativo sintético en una muestra de 10 documentos de análisis con sus descriptores respectivos los cuales se muestran en la Tabla 01 permitiendo analizar y describir el contenido y la información organizada.

Tabla 01 Investigación documental, base de datos.

AUTOR	AÑO	REVISTA	TÍTULO	DISE_INV	CONCLUSIONES
Barrientos, D. y Alania, R.	2021	Paidagogo. Revista de Investigación en Ciencias de la Educación	Liderazgo directivo y clima institucional: radiografía de instituciones educativas privadas del sur oriental del Perú	Descriptivo, correlacional y transversal.	En conclusión, el liderazgo del director se relaciona, en forma significativa, con el clima institucional, cuya relación es directa; vale decir que, a mejor liderazgo del director, mejor o mayor será el clima institucional
Abarca, S. y García, M.	2020	Revista Científico Pedagógica ATENAS.	El liderazgo directivo en la gestión de conflictos de instituciones educativas.	Enfoque cuantitativo, de tipo básica.	El directivo será competente cuanto más preparado se encuentre para su desenvolvimiento en entornos, aunque no sean los esperados. Se confirma la relación directa entre las variables.
Mestanza, J. y Vega, M.	2021	REV. Epistemía.	Liderazgo directivo y su impacto en la gestión centrada en los aprendizajes	Descriptivo de análisis documental.	El directivo al gestionar procesos pedagógicos de calidad en comunidades de aprendizaje, está optimizando el aprendizaje estudiantil.
More, R. y Morey, M.	2021	Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores	Gestión del clima institucional y desempeño del personal docente de la Institución Educativa N° 7044 San Martín de Porres, Chorrillos.	descriptivo	La percepción es buena en cuanto al desempeño docente a partir de la gestión del clima institucional con una correlación positiva entre las variables.
Peláez, Y. y Merino, T.	2020	Perfiles de las Ciencias Sociales, revistas. ujat.	Liderazgo Pedagógico del Director y Clima institucional.	descriptivo correlacional	La relación entre las variables liderazgo pedagógico del director y clima institucional, medidas mediante la correlación de Spearman, es directa con un valor $r_s = .700$ y altamente significativa ($p < .01$).
Parra, N. & Silva, A	2020	Latindex	Liderazgo efectivo directivo y su incidencia en relaciones interpersonales docentes en Escuela José Mejía Lequerica en Ecuador.	Descriptivo	Las conclusiones indican que al implementar el plan de liderazgo se mejora el clima laboral institucional a la vez que este plan debe difundirse en aras de lograr la calidad de la educación.
Ordonez, C. et al.	2020	Revista de negocios y estudios empresariales	Liderazgo directivo y desempeño docente: Abordaje desde el ámbito legal ecuatoriano.	analítica de tipo cualitativo	Se concluye que, en materia legal, la educación es derecho de las personas en Ecuador y es deber estatal proporcionar un sistema educativo de calidad para alcanzar los objetivos nacionales.
Aparicio, C. et al	2020	Páginas de Educación,	Liderazgo directivo y cambio educativo: Análisis de una experiencia de colaboración universidad-escuela.	Descriptivo.	Las conclusiones indican que la estrategia propuesta respondió a los requerimientos de la entidad en cuanto a capacidades directivas necesarias para gestionar.
Romero, C.	2021	REICE	Liderazgo directivo en escuela que superan las barreras del contexto.		Como conclusión permiten el diseño de estrategias para el liderazgo de los directivos como base de políticas educacionales con calidad y justicia.
Ferreira, R.	2021	Ciencia Latina	El liderazgo directivo en la gestión escolar. Comparación de casos.	El estudio es descriptivo comparativo.	Se encontraron semejanzas en los estudios analizados, la urgencia del perfil adecuado del profesional directivo con énfasis en habilidad para solucionar conflictos y el rol del líder directivo. Así también, se enfatiza el papel del Liderazgo directivo para la calidad educativa institucional.

Resultados

Con base al cuadro comparativo mostrado en la tabla 1, se pudo apreciar que para Barrientos y Alania (2021) el liderazgo directivo va más allá de orientar y guiar a un grupo de personas a su cargo y que esto sea solo unidireccional, sino más

bien lograr que el liderazgo se convierta en colectivo, donde exista negociación, dialogo, concertación es decir lograr una óptima comunicación entre el líder y los liderados que a su vez proporcione un adecuado clima laboral.

Por otra parte, Abarca et al. (2020), mencionan en su investigación que los cambios institucionales no ocurren de manera autónoma o mecánica, sino más bien es necesaria la existencia de actores comprometidos y que sean capaces de hacer frente a retos para poder alcanzar los objetivos planteados dentro de la organización, para ello el líder es quien lleva el mayor peso o responsabilidad, pero siempre en pro del bien común como principio fundamental.

Asimismo, Mestanza y Vega (2021) y Peláez y Merino (2020) en sus investigaciones mencionan que el liderazgo del directivo es de gran importancia y a su vez permite determinar si la gestión es de calidad o no, por lo tanto, el liderazgo es primordial para lograr una calidad educativa, y esto se logra a través del trabajo en equipo compartiendo metas y visiones, aspectos que mejorarán el clima institucional pues al lograr alcanzar los objetivos la comunidad educativa se sentirá satisfecha y demostrarán desempeños con altos niveles en sus funciones.

De igual manera, Parra y Silva (2020) mencionan la necesidad de implantar un modelo de liderazgo para mejorar el clima laboral en la institución, en el mismo orden de ideas Romero (2021) indican que es necesario diseñar estrategias de liderazgo para los directivos, y para ello Ferreira (2021) menciona que en dicho proceso incide que el líder directivo debe reunir un perfil adecuado, capaz de entender cada proceso, la visión de cada actor y ser capaz de tomar decisiones acertadas y adecuadas para solucionar cualquier conflicto o situación a nivel laboral.

En el mismo orden de ideas, Aparicio et al. (2020) menciona que si bien es cierto que el liderazgo directivo puede mejorar las condiciones laborales y de aprendizaje de los profesores es necesario que exista un constante fortalecimiento de las habilidades y capacidades directivas, que exista una adecuada planificación y organización de las estrategias para facilitar la innovación y una evidente mejora de resultados.

Basado en estos autores y sus puntos de vista sobre el liderazgo directivo y clima institucional se puede inferir que la información sobre estas dos variables de estudio es variada y demuestran una implicancia del clima organizacional en la satisfacción laboral que viene dada por un liderazgo directivo eficiente, eficaz, capaz y organizado para el cumplimiento de las metas trazadas.

Conclusiones

Se demuestra la relación existente respecto a liderazgo directivo y clima institucional con base en la conclusión de los artículos revisados como se muestra en la Tabla 1, un buen número establece relación significativa de las variables. Esto permite determinar que el liderazgo directivo se relaciona

con el clima institucional, e incide en él. Por eso se recomienda que las entidades promuevan un clima óptimo en la institución desde la gestión del líder directivo. Las revisiones permiten contar con una base de datos para profundizar el tema o comenzar un estudio más amplio de la temática.

Referencias

Abarca, S., et al. (junio 2021). El liderazgo directivo en la gestión de conflictos de instituciones educativas. *Revista científica pedagógica. Atenas*. Vol. 2 (54), 172 - 188. <http://atenas.umcc.cu/index.php/atenas/article/view/642/957>

Aparicio, C., Sepúlveda, F., Valverde, X., Cárdenas, V., Contreras, G. y Valenzuela, M. (junio 2020). Liderazgo directivo y cambio educativo: Análisis de una experiencia de colaboración universidad-escuela. *Revista Página de Educación*.

Bamburg, J. D., & Andrews, R. L. (1991). School goals, principals, and achievement. *School Effectiveness and School Improvement*, 2(3), 176-191.

Barrientos, D. y Alania, R. (junio 2020). Liderazgo directivo y clima institucional: radiografía de instituciones educativas privadas del sur oriental del Perú. *Revista de Investigación en Ciencias de la Educación*.

Bush, T., & Glover, D. (2014). School leadership models: what do we know? *School Leadership & Management*, 34(5), 553-571. doi:10.1080/13632434.2014.928680

Cuban, L. (1988). *The managerial imperative and the practice of leadership in schools*. New York: State University of New York Press.

Deal, T. E., & Peterson, K. D. (1994). *The leadership paradox: Balancing logic and artistry in schools*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

Ferreira, R. (2021). El liderazgo directivo en la gestión escolar. Comparación de casos. *Revista Multidisciplinaria Ciencia Latina*.

Hallinger, P., & Heck, R. H. (1996). Reassessing the principal's role in school effectiveness: A review of empirical research, 1980-1995. *Educational Administration Quarterly*, 32, 5-44.

Holmberg, I., & Tyrstrup, M. (2010). Well then - What now? An everyday approach to managerial leadership. *Leadership*, 6(4), 353-372. doi:10.1177/1742715010379306

Jazzar, M. (2004). Instructional or Managerial Leadership: The Principal Role. *Journal of Cases in Educational Leadership*, 7(3), 28-34. <https://doi.org/10.1177/155545890400700305>

Mestanza, J. y Vega, M. (junio 2021). Liderazgo directivo y su impacto en la gestión centrada en los aprendizajes. Revista científica Epistemia.

More, R. y Morey, M. (marzo 2021). Gestión del clima institucional y desempeño del personal docente de la Institución Educativa N° 7044 San Martín de Porres, Chorrillos. Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

Ordoñez, C., Castillo, D., Ordoñez, A., Orbe, M. (marzo 2019). Liderazgo Directivo y Desempeño Docente: Abordaje desde el Ámbito Legal Ecuatoriano. Revista Redalyc.

Parra, N. y Silva, A. (2021). Liderazgo efectivo directivo y su incidencia en relaciones interpersonales docentes en Escuela José Mejía Lequerica. Revista Digital Publisher.

Pelaez, Y. y Merino, T. (diciembre 2020). Liderazgo pedagógico del director y clima institucional en las Instituciones Educativas de la Ugel N° 03 – Trujillo – 2017. Revistas universitarias.

Romero, C. (enero 2021). Liderazgo Directivo en Escuelas que Superan las Barreras del Contexto. REICE. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación.

Tobin, J. (2014). Management and Leadership Issues for School Building Leaders. NCPEA International Journal of Educational Leadership Preparation, 99(1), 1-14.

Valentine, J. W., & Prater, M. (2011). Instructional, Transformational, and Managerial Leadership and Student Achievement: High School Principals Make a Difference. NASSP Bulletin, 95(1), 5–30. doi:10.1177/0192636511404062

Yukl, G. (1989). Managerial Leadership: A Review of Theory and Research. Journal of Management, 15(2), 251–289. doi:10.1177/014920638901500207

LA ACCESIBILIDAD COMO UNA NEGACIÓN AL DESARROLLO TURÍSTICO SOSTENIBLE EN LA CAMPIÑA ALTA DE MOCHE

ACCESSIBILITY AS A DENIAL TO SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT IN THE HIGH COUNTRYSIDE OF MOCHE

Carlos Martin Sachún Azabache

cmsachuns@ucvvirtual.edu.pe

Orcid: 0000-0002-1651-1724

Universidad Cesar Vallejo Trujillo Peru

Giselo Fortunato Vila Zorogastua.

gvilaz@ucvvirtual.edu.pe

Orcid: 0000-0002-0917-2664

Universidad Cesar Vallejo Trujillo Peru

Resumen

El distrito de Moche es considerado como uno de los lugares turísticos más importantes del Perú y el sector de la campiña alta de Moche es considerado como el pulmón verde de la metrópoli de Trujillo, territorio que ocupa un importante espacio en el distrito de Moche, donde contiene al monumento arquitectónico como son las huacas del sol y la luna, y que en su entorno paisajístico es un referente palpable del concepto de desarrollo sustentable; que armoniza con la economía, justicia social y la conservación del medio ambiente. Sin embargo, no todo es lo que parece, por lo que intervienen factores como la inequidad de la sostenibilidad, la injusticia ambiental, la influencia del mercado inmobiliario y la inaccesibilidad vehicular y peatonal al lugar. El presente artículo científico plantea la propuesta de un plan de ordenamiento territorial a escala de predios o ramales rurales, que debe ser bajo las estrategias de: integral y sistémico, Participativo, flexible, y carácter prospectivo; esto permitirá que todas las áreas de la campiña alta de Moche se desarrolle uniformemente, permitiendo una accesibilidad vehicular y peatonal para promover un turismo vivencial, asegurando un desarrollo sustentable en lo ambiental, social y cultural de la campiña alta de Moche.

De tal manera que se conserve la naturalidad del lugar y el visitante lleve una mejor imagen de un desarrollo sostenible. La presencia de una considerable afluencia de turistas ha permitido una accesibilidad reducida para la continuidad de una vida digna. En tal sentido la caracterización y la tendencia a cambios de usos de suelo en la zona de estudio, sostienen la vida económica de la campiña alta de Moche. Por lo tanto la gestión del ordenamiento territorial conjuntamente con la accesibilidad permitirá que el visitante turista colme sus expectativas humanas que ofrece la campiña alta de Moche.

Desde el punto de vista metodológico, se recurre a la recopilación, análisis de aquellos instrumentos y organismos más representativos que tienen influencia en el ordenamiento del territorio de la campiña alta de Moche, la bibliografía

Oscar Fredy Cervantes Veliz

ocervantesve@ucvvirtual.edu.pe

Orcid es: 0000 - 0001 - 8872 - 8861

Universidad Cesar Vallejo Trujillo Peru

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

específica, revistas, informes técnicos y sitios web oficiales. Los resultados evidenciarán que aún continúan predominando las concepciones más tradicionales de ordenamiento territorial, manejo y gestión de planificación.

Es así que este estudio determinará un proyecto de plan de ordenamiento territorial rural, de tal manera permita el desarrollo de un turismo vivencial en todos los sectores de la campiña alta de Moche. Se regulará con un plan básico de instrumentos técnico normativos, con el objetivo de buscar mejorar la calidad de vida de la población, asegurar una accesibilidad para todos, y promover la sustentabilidad ambiental de Moche y la provincia de Trujillo.

Palabras clave: Desarrollo sostenible, accesibilidad, instrumentos técnicos normativos, ordenamiento territorial y turismo vivencial.

Abstract

The Moche district is considered one of the most important tourist places in Peru and the sector of the high Moche countryside is considered the green lung of the Trujillo metropolis, a territory that occupies an important space in the Moche district, where it contains the architectural monument such as the huacas of the sun and the moon, and that in its landscape environment is a palpable reference of the concept of sustainable development; that harmonizes with the economy, social justice and environmental conservation. However, not everything is what it seems, so factors such as the inequity of sustainability, environmental injustice, the influence of the real estate market and the vehicular and pedestrian inaccessibility of the place intervene. This scientific article proposes a land management plan at the scale of farms or rural branches, which must be under the strategies of: comprehensive and systemic, Participatory, flexible, and prospective; This will allow all areas of the high Moche countryside to develop uniformly, allowing vehicular and pedestrian accessibility to promote experiential tourism, ensuring sustainable environmental, social and cultural development of the high Moche

countryside.

In such a way that the naturalness of the place is preserved and the visitor has a better image of sustainable development. The presence of a considerable influx of tourists has allowed a reduced accessibility for the continuity of a dignified life. In this sense, the characterization and the tendency to changes in land use in the study area, sustain the economic life of the high Moche countryside. Therefore, the management of territorial planning together with accessibility will allow the tourist visitor to fulfill their human expectations that the high Moche countryside offers.

From the methodological point of view, the compilation and analysis of the most representative instruments and organizations that have an influence on the land use planning of the high Moche countryside, the specific bibliography, magazines, technical reports and official websites are used. The results will show that the most traditional conceptions of territorial ordering, management and planning management still predominate.

Thus, this study will determine a project for a rural territorial ordering plan, in such a way that it allows the development of an experiential tourism in all sectors of the high Moche countryside. It will be regulated with a basic plan of technical normative instruments, with the objective of seeking to improve the quality of life of the population, ensure accessibility for all, and promote the environmental sustainability of Moche and the province of Trujillo.

Keywords: Sustainable development, accessibility, urban-rural parameters, land use planning and experiential tourism.

Introducción

El distrito de Moche herederos de una gran cultura y de tierras fértiles que ha acentuado ser el pulmón verde de la metrópoli de Trujillo; año tras año se ha mantenido así, a pesar del acelerado crecimiento urbana que se viene dando en la provincia de Trujillo, ocupando extensas áreas agrícolas como han sido los hoy distritos aledaños como el porvenir, la esperanza, huan-chaco y otros. El trazo territorial rural viene siendo alterado por el trazo territorial urbano, debido a la mirada de los inversionistas inmobiliarios que promueven vivir en un entorno paisajístico.

Estos cambios de uso de suelo alteran al medio ambiente: “El descuido y la situación crítica del medio ambiente se ha convertido en uno de los mayores problemas a nivel mundial, que ha generado preocupaciones a los organismos ambientalistas así como a las instituciones científicas y no gubernamentales” (Bergel, 2020. p.). La ciudad va tomando espacios territoriales importantes para albergar una gran población llena de expectativas de vivir mejor, pero es posible: “Pensar en la sustentabilidad de las ciudades supone asumir la conservación de los cada vez más escasos recursos naturales y culturales que las sostienen, muchos de los cuáles son parte esencial de sus valles”. (Montoya, 2020, p 54).

La campiña alta de Moche, tiene un 70% de áreas agrícolas que producen en su mayoría productos de pan llevar (yuca, camote, hortalizas y verduras), pero el suelo también vienen siendo contaminados por la acción o intervención realizada por el ser humano sobre la tierra, como la deforestación, el uso indiscriminado de los insecticidas que dañan al medio ambiente: “Las actividades antrópicas de carácter individual siempre han afectado el entorno pero han sido los movimientos colectivos de la industria, los protagonistas del mayor impacto negativo en el ambiente” (Severiche, et al., 2016).

Actualmente se viene dando un incremento de establecimientos de recreos campestres que promocionan el arte culinario típico de Moche, así mismo el comercio de artesanías costumbristas y de la cultura Moche. Todas estas alteraciones al uso de suelo en el sector de la campiña alta de Moche, nos permite realizar la presente investigación sobre cómo relacionar el ordenamiento territorial con la influencia turística, teniendo en cuenta la sostenibilidad ambiental, social y cultural de la campiña alta de Moche.

En un territorio en proceso de transformación o cambio: la interrelación que estipula lo ambiental se presenta como un campo de relaciones entre dos esferas: “La socio-económica y la ecológica, cada una; con su dinámica interna. El campo específico de las interrelaciones - aquello que denominamos «lo ambiental» - es básicamente un conjunto de acciones tecnológico-productivas y de reacciones ecológicas”. (Fernández, 2020, p.7) es así que la población trabaja sobre espacios debidamente adecuados a campo abierto teniendo en cuenta la conservación del medio ambiente, sin contaminarlo.

El área de estudio, está ubicado estratégicamente en uno de los bordes periféricos del distrito de Trujillo, que para llegar a este lugar existen tres accesos importantes, uno de ellos es por el lado este (carretera industrial – centro poblado Santa Rosa), el otro es por el lado norte dado por el ovalo la marina que se une con la carretera panamericana con el distrito de Trujillo y el otro por el lado sur (Moche pueblo – cruce heróica) donde la vía nacional panamericana atraviesa el distrito de Moche; en ese espacio territorial se encuentra la campiña alta de Moche, lugar que es considerado como uno de los espacios turísticos importantes de la metrópoli de Trujillo; territorio de variados recursos naturales y actividades culturales históricos y costumbristas. La cercanía a la gran metrópoli de Trujillo, permite la afluencia de una gran masa poblacional los fines de semana y días feriados, dejándose notar una congestión vehicular, la negación a la libre circulación peatonal y al vehículo no motorizado (bicicletas), y que más decir de las personas con habilidades especiales, que acuden a estos lugares con el ánimo de disfrutar el paisaje natural, el arte culinario, los monumentos arqueológicos, establecimientos recreativos y otros.

El crecimiento poblacional en relación con la ocupación de los espacios territoriales debe ser de tal forma en la que los seres humanos expresen sus actividades productivas, su cultura y relación con la naturaleza de una manera responsable; sabiendo que cada sociedad usa los recursos y transforma el territorio de una manera diferente. En la campiña alta de moche se encuentra en un proceso de transformación territorial y no cuenta con ningún plan de desarrollo urbano rural, que le permita crecer ordenadamente a mediano o largo plazo.

¿Es posible que la naturaleza que se desarrolla en un territorio como la campiña alta de Moche en proceso de transformación, esté sujeta a lo ambiental?; la naturaleza debe dominar el espacio territorial, tal como se condiciona:

No debería creerse que la cuestión ambiental se expresa, sustancialmente, en una condición de dominante natural; o dicho de otra forma, que las problemáticas ambientales son eminentemente rurales, regionales o territoriales, en el sentido que en tales dimensiones geográficas estaría vigente una dominante natural. (Fernández, 2000, p.8).

En el territorio de la campiña de Moche también encontramos un espacio territorial con elementos culturales, de trascendencia histórica como es la presencia de las Huacas del sol y de la luna, que la misma población la conserva; pero la actividad económica de diferente naturaleza invade estos monumentos.

Fernández (2000) afirma:

El propio desarrollo histórico tanto de los modos productivos capitalista y socialista ha puesto en duda tal afirmación y la emergencia de una problemática ambiental cercana a su insolubilidad, pone en cuestión el argumento. En efecto, el proceso histórico ha deteriorado, en grados de irreversibilidad, el sistema natural tanto como amenaza poner en crisis

el estado de necesidad de grandes porciones de población, crisis desde luego atenuable, con la maximización de la organización social de la apropiación de la naturaleza. (p, 19)

De tal manera que el espacio intangible debe permanecer, de igual manera el entorno y no alterarse con masificaciones de edificaciones que rompen el contexto cultural histórico.

Tomando todas estas condiciones se suman la visión de desarrollo sostenible la que debe ser incorporada fundamentalmente en la: “posibilidad de lograr una mayor conciencia ecológica y de responsabilidad colectiva en la cual prevalezca el respeto al medio ambiente” (salinas, 2013). Esto nos permitirá mantener un equilibrio ambiental donde nos permite asegurar: “la conservación y desarrollo, así como la supervivencia y sustentabilidad de la vida humana” (Hernández, 2010; Fernández y Vivanco, 2017).

El Territorio se define como la extensión de tierra, que pertenece a un país, región, provincia, distrito o localidad. En el Peru cuenta con un territorio aéreo, terrestre y también marítimo. En el distrito de Moche, cuenta con estos tres espacios territoriales, y es en el terrestre donde realizaremos nuestra investigación (la campiña alta de Moche).

El crecimiento acelerado Urbano de la provincia de Trujillo, viene modificando espacios territoriales, es así que citamos a Moschella (2012) quien referencia citando a Juan José Pujadas, donde afirma que toda clasificación del proceso de urbanización está en función de la secuencia de las actividades urbanizadoras de parcelación, construcción de la infraestructura urbana y construcción de las viviendas. Es así que se puede identificar las siguientes formas de crecimiento urbano (Pujadas 1998 p.296): con planeamiento previo, Urbanización marginal sin planeamiento previo, Edificación informal sin planeamiento ni parcelación. Esto nos lleva a entender que toda área territorial está sujeta a transformarse y para ello es necesario planear el espacio territorial previamente.

La colindancia de Trujillo urbano con la campiña alta de moche, altera a las áreas territoriales, para ello citamos a Paola Moschella (2012) donde referencia a J. Bazant (2008), donde describe la expansión de las áreas urbanas como un proceso constante que sucede en todo el perímetro de las ciudades de forma dispersa en sus inicios, seguida por la densificación de estos terrenos hasta que las zonas urbanas periféricas terminan siendo incorporadas a la mancha urbana central.

En ese contexto de la fuerte presión de urbanización que enfrenta la campiña alta de Moche, es necesario analizar el conflicto que se genera la expansión urbana y este espacio territorial verde lleno de cultura y tradición, tomando en cuenta los datos etnográficos y la gestión local. El análisis del sector abordó el manejo de la ocupación urbana formal e informal partiendo de la conservación del paisaje y bajo un enfoque de sostenibilidad. Por esto fue necesario examinar los resultados etnográficos y el valor del paisaje, así como los problemas y

y las posibilidades de construcción de nuevos paisajes. En la Figura 1 se detalla el paisaje de la zona.

Figura 1 Paisajes de la zona de estudio.



Los cambios de usos de suelo son situaciones que en algún momento se tienen que dar, a Daily, (1997, como citado en García, 2008), afirma que al evaluar las consecuencias de los cambios en el uso de la tierra en la dimensión ambiental, es particularmente útil el concepto de Servicios de los Ecosistemas. Éste sostiene que los ecosistemas proveen bienes y servicios sin valor de mercado (purificación de aguas, reciclado de nutrientes, biodiversidad, oxigenación del aire, recreación, en otras.) y otros con valor de mercado (producción granos, carne, entre otros.)

El territorio sostenible está bajo la mirada de la ocupación urbana, por lo tanto, se debe tener en cuenta lo siguiente:

A) Sostenibilidad urbana y relación con los espacios naturales

La sostenibilidad Urbana es la protección de ecosistemas, participación social y desarrollo económico equitativo para resolver las problemáticas sociales existentes e incrementar nuestra calidad de vida y los espacios naturales.

En el mundo actual han surgido diversos conceptos y áreas de estudio que relacionan la sostenibilidad y el medio urbano, a pesar de que por largo tiempo la ciudad y la naturaleza fueron consideradas como conceptos opuestos, de modo que ya no constituyen la “rígida dicotomía” que señala Moschella (2012) referenciando a Sukopp (1991). Es decir que ahora deben complementarse para lograr un equilibrio del ecosistema terrestre.

El ecosistema está referida al Paisaje, como una calificación estética que se otorga a los elementos que constituyen el medio ambiente natural, ya sea éste un lago, una montaña nevada o un bosque. (Boullón, 2017); por tal razón lo diferenciamos por tipos: Paisaje natural, Paisaje cultural, Paisaje urbano.

En la percepción del paisaje reside parte de la carga cultural expresada a través de su observación e interpretación, como afirman Mata Olmo et ál. (2009), con características propias del lugar, es decir por la presencia de las huacas del sol y la luna, además de la huaca de las estrellas son parte de la historia cultural de Moche.

Los cambios en el paisaje se pueden dar por la ausencia de los recursos naturales según el significado de paisaje ha variado con el tiempo.

Dentro del ámbito geográfico, paisaje constituye, la interacción de rocas, agua, aire, plantas y animales. Sabiendo que al descomponerlo en sus partes elementales se puede ver que estos elementos o piezas son diferentes entre sí, algunos son sólidos o líquidos, otros poseen vida, pero lo más importante es que cada pieza juega un papel importante en su orden del esquema geográfico (Obregon, 2000, como citado en Navarro 2016).

B) Sostenibilidad ambiental

La sostenibilidad ambiental es el equilibrio generado por la relación armónica entre el ser humano y la naturaleza que lo rodea, de tal manera que sea sustentable.

En los procesos de urbanización en las áreas urbanas han dejado enseñanzas valiosas sobre la sostenibilidad ambiental y un aporte importante en la planeación urbana para la conservación del medio ambiente. Las ciudades verdes priorizan la integración del uso del territorio y disminuyendo el transporte colectivo no motorizada para dar paso a ciudades peatonales. La expansión urbana ha transformado la estructura ecológica a tal punto que ésta ha perdido parte de su capacidad de autorregulación, lo que plantea una disyuntiva entre preservar los recursos naturales y limitar la expansión del espacio urbano. Aguilar, et al, (2011).

Para entender este proceso de cambio es necesario tener claro el concepto de desarrollo sostenible, desde que se conociera en 1987 con su publicación en el Informe Brundtland, Our Common Future, (1987) bajo la promoción de las Naciones Unidas, sigue siendo motivo de debates y argumentación que se reproduce en la literatura tanto académica como de instituciones y organismos de referencia internacional en materia de desarrollo humano.

En el mundo contemporáneo se viene madurando la idea por la cual los conflictos medioambientales son causa, a la vez que consecuencia, de las profundas desigualdades económicas y sociales en las sociedades. La propuesta de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (NU, 2015) en donde se apertura una gran oportunidad a la implementación de la perspectiva social del desarrollo sostenible; donde el espacio territorial verde toma protagonismo económico valorativo, con esta iniciativa en Moche se ha ganado y se viene ganando un crecimiento acelerado de locales y restaurantes recreativos campestres que ayudan a ocupar espacios verdes, dando lugares paisajísticos saludables que permiten la conservación del medio ambiente.

C) Plan de ordenamiento Urbano - Rural

El plan de Ordenamiento territorial, es un proceso técnico, administrativo y político de toma de decisiones concertadas con los actores sociales, económicos, políticos y técnicos para la ocupación ordenada para el uso sostenible del territorio. Se considera como una disciplina científica que tiene el fin de

lograr un crecimiento equilibrado de las regiones y la organización física de los espacios.

En el Perú, el ordenamiento territorial se ha conceptualizado de manera oficial como la planeación de las actividades humanas estratégicas para el desarrollo sostenible, de acuerdo con las condiciones del territorio y sus recursos naturales. El ordenamiento urbano, normalmente, incluye una normativa que regula el uso del territorio.

Los diversos planes reguladores que ha tenido Trujillo solo han consolidado áreas urbanizadas; teniendo como punto en común la no regulación de la campiña alta de Moche, otorgándole en muchos casos una condición agrícola, en la propuesta del Plan regulador 2003 – 2030, por lo que hasta el momento no tienen una proyección a futuro de esta importante área de Moche. Por lo que se tiene que considerar normativas para valorar paisajísticamente y convertirse en el pulmón verde de la metrópoli de Trujillo.

Los parámetros urbanísticos y edificatorios son disposiciones técnicas que establecen las características que debe tener un proyecto de edificación. Señala el uso del suelo, las dimensiones del lote normativo, el coeficiente de edificación, la densidad neta de habitantes por hectárea, la altura de la edificación, los retiros, el porcentaje de área libre, el número de estacionamientos y otras condiciones que deben ser respetada por las personas que deseen efectuar una obra nueva sobre un lote determinado o modificar una edificación existente (Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento. Norma G.040 2008).

Los parámetros de diseño que regulan el proceso de edificación sobre un predio del área de estudio urbano de acuerdo al Plan de Desarrollo Urbano y contendrá lo siguiente: Zonificación, Alineamiento de fachadas, Usos de los suelos permisibles y compatibles, Coeficientes máximos y mínimos de edificación, Porcentaje mínimo de área libre, Altura máxima y mínima permisibles, Retiros frontal, Área de lote normativo, Densidad expresada en habitante por hectárea, Índice de espacios de estacionamiento, Frente mínimo, Equipamiento, Sector, Sub sector.

Los Parámetros Urbanísticos para la Zona Urbana y Rural del área de Intervención fueron:

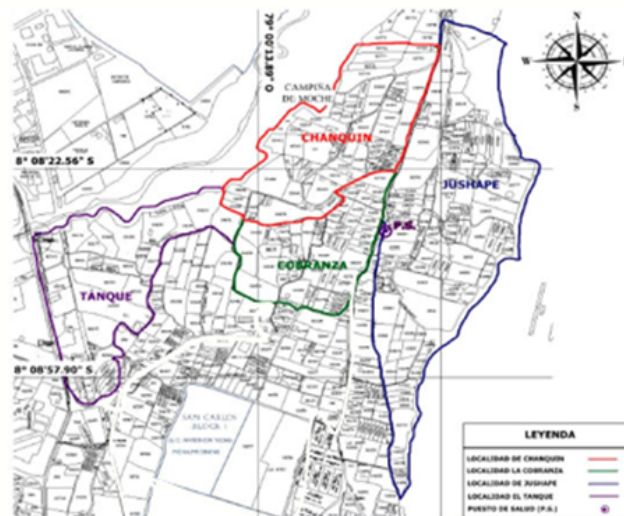
Zonificaciones: Residenciales, Viviendas, Industrial, Comerciales, Pre Urbana, Recreación, Usos Especiales, Servicios Públicos Complementarios, Zona de Reglamentación Especial, Zona Monumental, Agricultura ecológica.

La identificación de los usos del suelo y la compatibilidad con las distintas Zonas Urbanas se efectuó, según el Plan de Desarrollo Urbano considerando las habilitaciones de tipo: Recreacional, Club Temporal, Vacacional, Semi- rústicas.

La forma de regular y ordenar el crecimiento de este sector de la campiña alta de Moche, es aplicando la propuesta de

parámetros de diseño, zonificación y usos de suelo; desarrollar el plan integral de desarrollo urbano rural para las futuras construcciones que se dieran en este sector.

Figura 2 Plano de los sectores distribuidos y ordenados por el sistema de regadío.



La distribución señalada por sectores, será la forma de cómo se ordenará territorialmente, bajo los planes de un territorio sostenible y los parámetros urbano-rurales. Por lo tanto, la accesibilidad a estos sectores será por los mismos sistemas de regadío, permitiendo un circuito turístico vivencial en todos los sectores, que actualmente no se da.

Las características diferenciadas de cada sector determinarán la zonificación de uso de suelo, permitiendo potencializar el sector y generar la descentralización el eje turístico actual.

La accesibilidad es un concepto potencial que refiere a la capacidad de las personas para acceder a las actividades que requieren algún tipo de desplazamiento en las que necesitan o desean participar. Es decir, acceder a una zona turística como es la campiña alta de Moche. Esta capacidad potencial de accesibilidad surge de la interacción del transporte, la forma urbana y los aspectos individuales de hogares y personas, esto es, sus características y preferencias.

En la zona de estudio tenemos accesibilidad solo en el eje turístico que conduce a las huacas del sol y la luna, que por consecuencia se han desarrollado y se vienen desarrollando actividades productivas comerciales y solo es vehicular, dejando de lado al peatón sabiendo la característica del lugar. Por consiguiente, señalamos a Rodrigue et ál. (2017) Donde señala: "Al menos de forma hipotética, la estimación, y valoración de la accesibilidad permite analizar y conocer las zonas con deficiencias de infraestructuras y transportes, comparar los planes alternativos y evaluar los impactos territoriales". (p, 14)

La medida más básica de accesibilidad implica la conectividad de una red, donde esta se representa por una matriz que expresa la conectividad de cada nodo con respecto a sus nodos adyacentes, por lo que es conocida como "grado del nodo".

Se demuestra que en los sectores existen un déficit de accesibilidad que genera, además, desequilibrios internos importantes, siendo el transporte un elemento que evita la exclusión de la población (Nutley, et al., 2009).

económica y sustentable del turismo, por lo que en tres de los ODS se hace referencia a este sector (metas de los objetivos 8, 12 y 14), las cuales se relacionan con el desarrollo económico

Figura 3 Eje turístico en la campiña alta de Moche

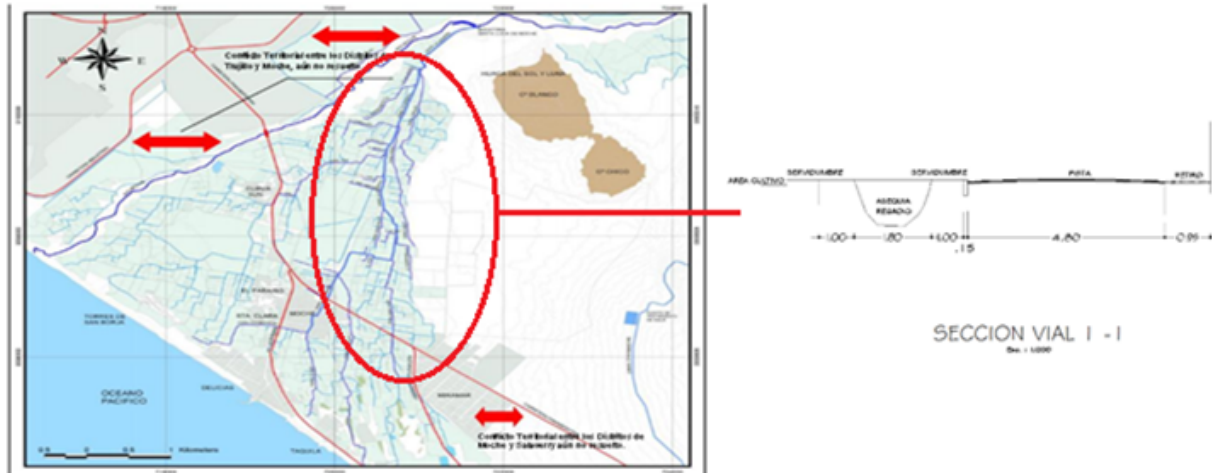


Figura 4 Plano de la accesibilidad peatonal y de vehículos no motorizados se dará por el sistema de regadío.



El turismo local, nacional e internacional es un fenómeno social y como actividad económica es una realidad asumida. Se puede decir que actualmente el sector turístico está viviendo una etapa de desarrollo y crecimiento acelerado; percibiéndose: importantes movimientos de paquetes turísticos y aumento de niveles de gasto en los diferentes niveles territoriales del Peru y del mundo.

Para que el turismo se incremente de una manera ordenada, se debe encontrar el equilibrio entre sustentabilidad y el desarrollo económico, permitiendo conducir a una gestión de modelos de actividades turísticas sustentables.

Entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 (2015) se reconoce la importancia económica

inclusivo y sostenible, el consumo y la producción sostenible y el uso sostenible de los océanos y los recursos marinos. La Comisión de Estadística de las Naciones Unidas (1994) aprueba en 1993 el informe de la Organización Mundial del Turismo de Recomendaciones sobre Estadísticas del Turismo, definiéndolo como:

- Introducción de los posibles elementos motivadores del viaje, “ocio, negocio, otros”
- Acotación temporal del período por un año, dados para turismo por los gobiernos.
- Delimitación de la actividad desarrollada antes y durante el periodo de la estancia.
- Localización de la actividad turística como la actividad realizada “fuera de su entorno habitual”.

Los conceptos descriptos se clasifican los distintos tipos de turismo en relación a un determinado país y las categorías de turismo que surgen a partir de sus combinaciones definidas por la OMT:

- Existe un movimiento físico de los turistas que, por definición, son quienes se desplazan fuera de su lugar de residencia.
- La estancia en el destino ha de ser durante un período determinado de tiempo, no permanente.
- El turismo comprende tanto el viaje hacia el destino como las actividades realizadas durante la estancia.
- Cualquiera que sea la motivación para viajar, el turismo abarca los servicios y productos creados para satisfacer las necesidades de los turistas.

Estas definiciones nos señalan que existen tres tipos de turismo se generan las siguientes tres categorías de turismo: Turismo interior, Turismo nacional, Turismo internacional.

La producción y el consumo responsable también son considerados retos trascendentes, tanto en lo que se refiere a la cadena de suministro de las empresas del sector turístico, como en la promoción de pautas de consumo sostenible entre los turistas.

Metodología

La metodología aplicada para investigar los espacios territoriales en el contexto morfológico y sociocultural es eminentemente cualitativa, donde se extrae del análisis de los recorridos turísticos que cuenta y por la demanda de la producción agrícola como los principales espacios territoriales. La elección de la campiña alta de Moche como estudio de caso se fundamenta en la importancia turística que representa este sector para Moche, la cual se verifica en cada subsector o centros poblados (ver tabla 1).

Tabla 1 Sectores del ámbito de estudio

Centro Poblado Rural	Población nominalmente censada
Bocatoma	73
Chanquín Alto	244
Jushape	618
La Cobranza	232
Pisun	188
Villa San Juan	145
La General (Sun B)	217
El Tanque	58
El Carnero	57
Sun (Sun A)	207
La Esperanza	96
El Rosario	14
Chacarilla	2
La Haciendita	105
La Línea	147
Huerequeque	27
Los Tallos	4
La Palmera	21
El Coco	1
Huabalito	79
Choc Choc	186
Huartaco	63

Se realiza la recopilación de información de revistas, artículos, tesis e investigaciones, informes técnicos y sitios web oficiales. De tal manera que realiza: un diagnóstico etnográfico y cartográfico de la campiña alta de Moche, en donde se identifican problemas y necesidades dentro del ámbito

sociodemográficas, culturales, medioambientales, componentes agroecológicos como la identificación georreferenciada con la planimetría del sector de estudio. La determinación de estrategias para la conservación de los recursos naturales en el Comunidad de la campiña Alta de Moche. Además determinar el ordenamiento territorial, con la planimetría de zonificación de Usos de suelo y accesibilidad peatonal y vehicular.

Este diagnóstico permitirá identificar la problemática, el potencial y la proyección de sostenibilidad de este gran espacio territorial, generando la concientización de conservación y cuidado del medio ambiente; garantizando la salud y bienestar de las futuras generaciones.

La generación de recursos de manera responsable en un espacio territorial, permitirá conservar el medio y permanecer en el tiempo, garantizando la economía de sus habitantes.

El gasto del espacio territorial, en atractivos centros recreativos, relajación, culto, deportivos, y otros; donde domine el área libre verde. Esta visión de futuro será el objetivo de desarrollo de este importante sector de Moche.

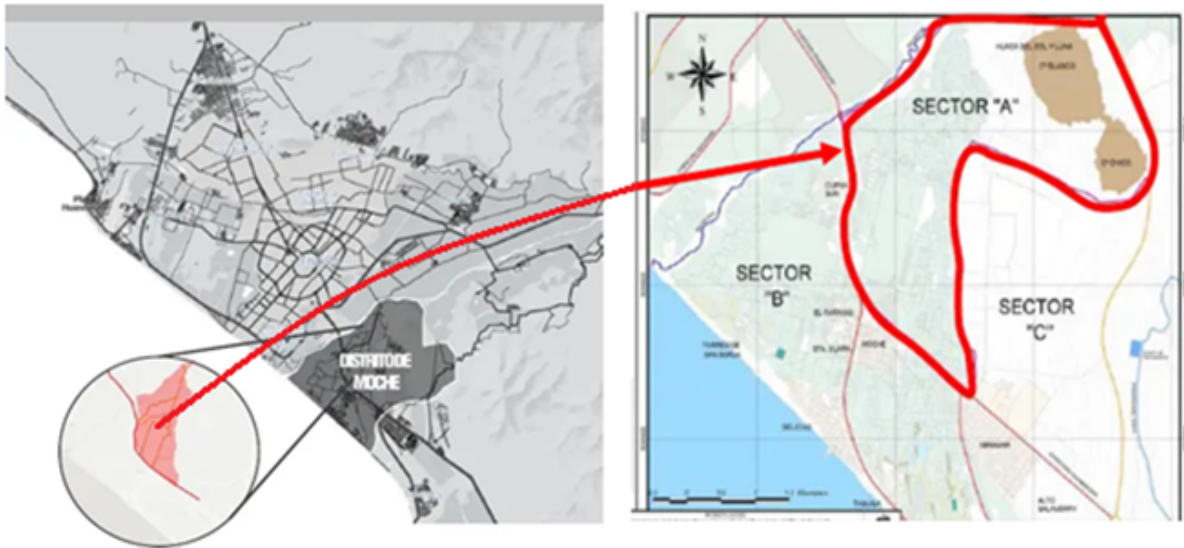
Figura 5 Atractivos turísticos que se desean proyectar en el futuro para el sector Moche



Desarrollo y discusión

En la Ubicación y delimitación del perímetro de la zona de estudio: Para la delimitación de la zona de estudio, se tomaron aspectos cualitativos tomando en cuenta las calidades paisajísticas y de las áreas agrícolas. Este estudio delimita el área territorial, con la finalidad de determinar las actividades agrícolas, culturales, recreativas e identificar la población usuaria, que son los promotores e impulsores de un gran desarrollo turístico culinario, paisajístico; y conservadores del medioambiente.

Figura 3 Eje turístico en la campiña alta de Moche



El estudio se realizó en la comunidad de la campiña alta de Moche, establecida en el distrito de Moche, provincia de Trujillo, departamento de la Libertad, Perú, ubicada geográficamente con las coordenadas Latitud: -8.17139 , Longitud: -79.0089 $8^{\circ} 10' 17''$ Sur, $79^{\circ} 0' 32''$ Oeste, tiene una altura de 13 metros sobre el nivel del mar.

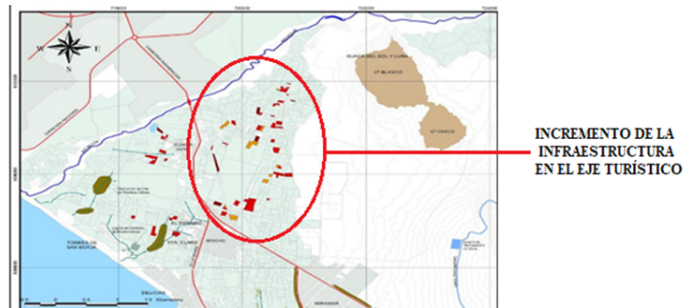
La Campiña Alta de Moche Comprende el territorio a partir de la carretera Panamericana, incorpora el Complejo Huacas del Sol y La Luna, el eje gastronómico dada por la vía conectora que atraviesa el sector. Las características intrínsecas de este sector requieren un tratamiento especial en el área productiva agrícola, recreativa y turística, con el fin de que las actividades desarrolladas sean compatibles, complementarias; que ayude al sector a ser considerado en un potencial ambiental, cultural, productivo y turístico.

Este sector constituye una parte agrícola de cultivos tradicionales del Valle de Moche, se encuentra del Complejo Huacas del Sol y La Luna, existen un eje vial que desarrolla un conjunto de centros recreativos y culinarios, además de pequeñas poblaciones rurales que se encuentran dispersos, también se vienen dando labores agrícolas y actividades pecuarias, las actividades recreativas culinarias (restaurantes campestres) vienen adquiriendo una importante dinamicidad económica; los problemas ambientales como; el consumo de tierra para fines de construcción y la autoconstrucción sin parámetros normativos constructivos, originando la pérdida de superficies de tierra agrícola para la producción; para ello analizaremos el sector de la siguiente manera:

En la planimetría del sector se identifican problemas y necesidades dentro del ámbito sociodemográficas, culturales, medioambientales, componentes agroecológicos como la identificación georreferenciada. Para llevar a cabo este proceso, se llevó a cabo el reconocimiento del espacio territorial a través de la observación etnográfica en la que, a través de

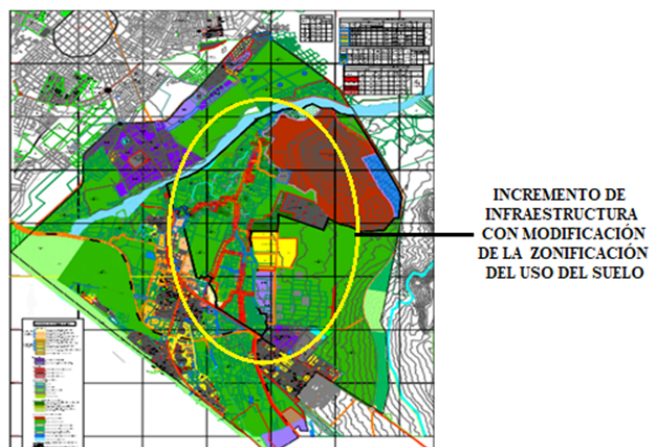
algunos recorridos realizados en el lugar de estudio, la cual es posible demostrar las actividades realizadas por la gente de la comunidad en su vida diaria.

Figura 7 Plano de uso de suelo en el sector.



Las extensas áreas productivas agrarias pretenden ser un aporte teórico al entendimiento de un espacio necesario como pulmón verde, de mantener y/o conservarlo, sustentado bajo algunas teorías generales del espacio público y otras referidas a la conservación de la naturaleza.

Figura 8 Plano de zonificación usos de suelo del sector de la campiña alta de Moche.



La conservación de los recursos naturales (agua, suelo y vegetación) se llevó a cabo a través de recolección de datos cuantificados, el estudio de los problemas y las necesidades de la comunidad de la campiña alta de Moche. En este sentido, se determinan cuantificando las áreas naturales y la convivencia con la comunidad en actividades como la agricultura. De tal manera que determinamos un uso agrícola de 14.30 km², área industrial o para uso agroindustrial de 4.33 km², un uso residencial de 0.92 km² y otros usos de 5.70 km². Haciendo un total de 25.25 km².

La agricultura es la ocupación del territorio con mayor porcentaje de ocupación en la Campiña Alta de Moche, dedicándose a esta actividad el 24.3 % de la PEA. La superficie agrícola actual de todo el distrito alcanza unas 14.30 Has sobre un total de aproximadamente 1462 parcelas. La superficie agrícola actual de la Campiña Alta de Moche es de 4 958,928.5 m². Su fuente de riego, es el Río Moche, a través de la Bocatoma Santa Lucía de Moche y el canal madre denominada La General, encontrándose en su mayoría de sus terrenos sobre riego distribuidos por ramales que toman el nombre de cada subsector.

La agricultura en Moche, es el área más vulnerable de ser ocupada por la expansión urbana. Por lo que es ahí donde se debe realizar un análisis para promover su conservación y/o intervención paisajística.

El ordenamiento territorial de los sectores se dará según lo dispuesto por el sistema de regadío y será caracterizada por el uso, actividades productivas, la misma que se zonificará con una mirada de conservación ambiental, paisajística y cultural; de tal manera que se promueva un turismo vivencial.

Este eje vial turístico trae como consecuencia la convocatoria de una gran masa de población turística que ha sido motivado por las ofertas que tiene la campiña alta de Moche; en el levantamiento estudio la vía se observa que no está diseñada para prestar la accesibilidad para todos, se da prioridad al vehículo y en algunas partes no existe el espacio de tránsito peatonal y mucho menos para el vehículo no motorizados; produciendo una gran congestión vehicular.

Para generar el crecimiento ordenado del territorio de debe tener en cuenta las principales vías conectoras al sector de estudio, tal como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2 Principales vías conectoras al sector de estudio

VIA NACIONAL	Conformada por la Panamericana Norte. Permitiendo el acceso inmediato a Trujillo y otros centros poblados.
VIAS DE INTEGRACION URBANO RURAL	Son caminos destinados al servicio de sectores rurales. Algunos pavimentados y otros como trocha Carrozable
CAMINOS PRINCIPALES	Tres ingresos al sector: curva de Sum, cruce heroica, centro poblado Santa Rosa.
CAMINOS ARTICULADORES	Acceso peatonales a los sectores, la Cobranza, Jushape, El tanque, Pisum, Bocatoma, Villa San Juan y La Hacienda.



Figura 9 El ordenamiento territorial se dará por los sectores determinados por el sistema de riego.



Figura 12 Eje turístico principal vehicular y eje turístico peatonal.



Eje turístico vivencial peatonal, utilizando los circuitos de servidumbre del sistema de regadío.
Eje turístico principal de tránsito vehicular y peatonal.

Conclusiones

Diagnóstico etnográfico y cartográfico en la Comunidad de la campiña alta de Moche está basado en la cartografía social realizada en la comunidad de la campiña. Se hizo un diagnóstico del estado actual de la población de estudio, logrando identificar algunos aspectos como los que se describen a continuación:

La existencia de una demanda del Turismo en la Campiña Alta de Moche, el Turismo en la Campiña Alta de Moche creció una tasa promedio de 12.42% de turistas nacionales y extranjeros, lo que representa una tasa promedio de 12.42% anual. Estas cifras expresan el mayor dinamismo del turismo en el periodo 2016 al 2022. El turismo de extranjeros solo alcanza a representar el 3.35%, mientras que el turismo nacional representa el 96.6%.

Se identifica que el sector de estudio tiene todas las condiciones para poder implementar sectores temáticos turísticos, la misma se cuenta con los espacios e infraestructura adecuada para su implementación y considerarlo en el plan de ordenamiento territorial de la campiña alta de Moche. En relación a la población y el lugar donde viven según el INEI, los pobladores viven en casa independiente, departamento en edificio, vivienda en quinta, vivienda en casa vecindad, en choza o cabaña, en vivienda improvisada y en locales no destinados para vivir. En algunas zonas de los sectores de estudio aún no cuentan con los servicios básicos necesarios para poder vivir, pero un buen porcentaje de la población y establecimientos si cuenta.

La necesidad de reglamentar las licencias de construcción para que las nuevas edificaciones y cumplan con respetar los parámetros urbanísticos para este sector debe darse con el término de Ciudades sostenibles.

En la ciudad de Moche se mezclan el área urbana antigua o ancestral que mantiene características, dimensiones, estructuras típicas, con construcciones modernas hechas con material noble y diseños arquitectónicos modernos; pero que debido a la falta de un ordenamiento territorial definido por el Concejo Distrital de Moche, que permitiría definir criterios de

construcciones que no alteren la apariencia de una ciudad con muchísima historia y tradiciones resaltando el aspecto culinario; nuestra opinión concuerda con Leal (2010) quien al referirse al ecorbanismo, en las ciudades indica que se deben conservar las estructuras antiguas y armonizarla con las modernas.

El plan de ordenamiento territorial deberá contar con áreas no urbanizables, ya que existen un mayor % no aptas para construir en la Campiña Alta de Moche, deberán estar sujetas a un tratamiento especial y de protección, en razón de su valor agrologico, de las posibilidades de explotación de sus recursos naturales, de sus valores paisajísticos, históricos o culturales, o para la defensa de la fauna, flora y el equilibrio ecológico. Esta clasificación incluye también zonas de riesgo ecológico. Cualquier intento de ocupación de este tipo de área con usos urbanos, deberá ser controlado y reprimido mediante mecanismos adecuados diseñados para tal fin.

Área rural productiva y de reserva natural: El mayor porcentaje del área de la Campiña Alta de Moche corresponden a la clasificación de Área productiva y de reserva natural. Son las áreas en actual producción agrícola y las áreas destinadas al uso y preservación del margen derecho del río Moche. Estas son tierras que merecen protección por su importancia en el equilibrio ecológico provincial y/o urbano.

Referencias bibliográficas

Angeoletto, F., Maciel Correa Santos, J. W., Ruiz Sanz, J. P., Fonseca da Silva, F., & Massulo Albertín, R. (2016). Tipología socio-ambiental de las ciudades medias de Brasil: aportes para un desarrollo urbano sostenible. *urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana*, 8(2),272-287. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=193145381008>

Angeoletto, F., Santos, J., Sanz, J., Da Silva, F, y Albertín, R. (2016). Tipología socio-ambiental de las ciudades medias de Brasil: aportes para un desarrollo urbano sostenible. *urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana*, 8(2), 272-287. <https://doi.org/10.1590/2175-3369.008.002.AO08>

Arzeno, M. (2019). Orden-desorden y ordenamiento territorial como tecnología de gobierno. *Estudios Socioterritoriales*, 25, 1-16. <https://doi.org/10.37838/unicen/est.25-025>

Bergel, S. (2020). Desarrollo sustentable y medio ambiente: la perspectiva latinoamericana. *Alegatos*, 1(24), 196-221. [http://revistastmp.azc.uam.mx/alegatos/index.php/ra/article-view/1131/1108](http://revistastmp.azc.uam.mx/alegatos/index.php/ra/article/view/1131/1108)

Calderón, D., & Frey, K. (2017). El ordenamiento territorial para la gestión del riesgo de desastres en Colombia. *Territorios*, (36), 239-264. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/territorios/a.4795>

Calderón, G., Zulaica, M., Massone, H., y Dalla, J. (2020). Vinculación entre el Ordenamiento Territorial y la gestión del agua en Argentina y en la provincia de Buenos Aires. Análisis de aspectos normativos e institucionales (2003-2019). *Revista de geografía Norte Grande*, (77), 173-189. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022020000300173>

Cerdá, C., y Tironi A. (2017). La evaluación no monetaria de los servicios ecosistémicos: perspectivas para la gestión sostenible del territorio. *Revista Luna Azul*, (45), 329-352. <https://doi.org/10.17151/luaz.2017.45.17>

Cerda, C., y Tironi, A. (2017). La evaluación no monetaria de los servicios ecosistémicos: perspectivas para la gestión sostenible del territorio. *Revista Luna Azul*, 45, 329-352. <https://www.redalyc.org/pdf/3217/321753629017.pdf>

Contreras-Lovich, H. (2016). La representación social del espacio público para el diseño y gestión de territorios sostenibles. Una propuesta teórica-práctica y metodológica para un urbanismo participativo. *Revista de Arquitectura*, 18(1), 18-34. <https://doi.org/10.14718/RevArq.2016.18.1.3>

Fernández, M., y Vivanco, L. (2017). El ordenamiento territorial y el urbanismo en el Ecuador y su articulación competencial. *Ciudad y Territorio Estudios Territoriales*, 49(194), 713-726. <https://recyt.fecyt.es/index.php/CyTET/article/view/76591>

Fonseca, R. (2019). El desarrollo sostenible humano local: La evolución de la inclusión del territorio en las teorías del desarrollo. *Economía y Desarrollo*, 162(2), e3. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842019000200003&lng=es&tlng=es

Gadino, I., y Taveira, G. (2020). Ordenamiento y gestión del territorio en zonas costeras con turismo residencial. El caso de Región Este, Uruguay. *Revista De Geografía Norte Grande*, (77), 233-251. <https://doi.org/10.4067/S0718-34022020000300233>

Hernández, C., y Cisneros, E. (2020). Estudio prospectivo: escenarios para Santo Domingo como territorio sostenible al año 2040. *Tsafiqui - Revista Científica En Ciencias Sociales*, 11(14), 37-54. <https://doi.org/10.29019/tsafiqui.v14i1.672>

Ibáñez, N., Mujica, M., & Castillo, R. (2017). Componentes del desarrollo humano sustentable. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales Negotium*, 12(36), 63-77. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78250100004>

Mallqui, C., y Barriga Delgado, L. (2017). Hacia el ordenamiento territorial en espacios fronterizos: una aproximación a partir del caso de la triple frontera entre el Perú, Brasil y Bolivia. *Espacio y Desarrollo*, (30), 37-58. <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/espacioydesarrollo/article/view/19547>

Montecinos, E. (2021). Planificación territorial en Chile: Del modelo Top Down a los desafíos de articulación multinivel. *Revista De Ciencias Sociales*, 27(2), 484-500. <https://doi.org/10.31876/res.v27i2.35936>

Munévar, C., González, L., y Henao, A. (2017). Conflictos socioambientales: entre la legitimidad normativa y las legitimidades sociales. caso mina La Colosa, Cajamarca (Tolima, Colombia). *Revista Luna Azul*, (44),165-176. <http://doi.org/10.17151/luaz.2017.44.10>

Navarrete-Peñuela, M. (2017). Desarrollo urbano sustentable: el gran desafío para América Latina y los preparativos para hábitat III. *Revista Luna Azul*, (45),123-8149. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=321753629008>

Navarro-Yáñez, C. J., y Rodríguez-García, M. J. (2020). Urban policies as multi-level policy mixes. The comparative urban portfolio analysis to study the strategies of integral urban development initiatives. *Cities*, 102, 102716. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2020.102716>

Orellana, A., Arenas, F., y Moreno, D. (2020). Ordenamiento territorial en Chile: Nuevo escenario para la gobernanza regional. *Revista de geografía Norte Grande*, (77), 31-49. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022020000300031>

Orellana, J., y Lalvay, T. (2018). Uso e importancia de los recursos naturales y su incidencia en el desarrollo turístico. Caso Cantón Chilla, El Oro, Ecuador. *Revista interamericana de ambiente y turismo*, 14(1), 65-79. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-235X2018000100065>

Pérez, M., Ramos, A., Santa María, A. (2016). Evaluación de la sustentabilidad: una reflexión a partir del caso de la Red Nacional de Desarrollo Rural Sustentable (México). *Entreciencias: Diálogos en la Sociedad del Conocimiento*, 4(9), 61-72. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-39252004000100004

Pinzón Botero, M. V. (2018). Retos ambientales para los Planes de Ordenamiento Territorial modernos o de segunda generación: el caso de los municipios intermedios de Colombia. *El Ágora USB*, 18(2), 426-445. <https://doi.org/10.21500/16578031.3223>

Plumed, M., Gómez, D., y Martín, C. (2018). Planificación turística, promoción y sostenibilidad ambiental. *Retos: Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 8(15), 7-17. <https://doi.org/10.17163/ret.n15.2018.01>

Ramírez, A., Cruz, A., Morales, N., y Monterroso, A. (2016). El ordenamiento ecológico territorial instrumento de política ambiental para la planeación del desarrollo local. *Estudios sociales (Hermosillo, Son.)*, 26(48), 69-99. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-45572016000200069&lng=es&tlng=es

Ramos, M., Barrios, A., Vargas, Y., y Cifuentes, O. (2020). Desarrollo local sostenible de la ciudad de Cartagena de Indias, Colombia. Periodo 2010-2016. *Revista Venezolana De Gerencia*, 24(2), 19-38. <https://doi.org/10.37960/revista.-v24i2.31478>

Rodríguez, N. (2020). Marcos legislativos, racionalidades político-económicas y ordenamiento territorial: La desarticulación sectorial y multinivel en México. *Revista de geografía Norte Grande*, (77), 11-29. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022020000300011>

Román Núñez, Y. C. y Farelo Guerra, J. L. (2021). La dimensión ambiental del ordenamiento territorial desde el paradigma del desarrollo sostenible en América Latina y en Colombia. *Revista Nodo*, 11(21), 95-118. <https://doi.org/10.54104/nodo.v11n21.795>

Sales, R. (2020). Propuesta metodológica para definir unidades locales de gestión para el ordenamiento territorial rural. *Revista INVI*, 35(98), 126-154. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-83582020000100126>

Villamil Castillo, H. A. (2022). Gestión del ordenamiento territorial sostenible en Latinoamérica: Una revisión sistemática de literatura. *Revista Venezolana De Gerencia*, 27(98), 417-434. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.98.3>

Segura-Calero, S. (2019). Marco conceptual y componentes clave para el seguimiento y evaluación en la ordenación del territorio. *TERRA. Revista de Desarrollo Local*, (5), 83-104. <https://doi.org/10.7203/terra.5.14526>

Severiche, C., Bedoya, E., Meza, M. y Sierra, D. (2017). Gestión para la sostenibilidad ambiental, sociocultural y económica en el sector hotelero: revisión de la literatura. *TELOS. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, 19(3), 21. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6219243.pdf>

Zúñiga-Igarza, L., y Rodríguez-Gómez, J. (2019). Experiencias del Plan de Ordenamiento Territorial. *Mayarí, Cuba. Bitácora Urbano Territorial*, 29(2), 135-142. <https://doi.org/10.15446/bitacora.v29n2.63010>

Ciruela, Antonio. y Tous, Dolores. (2005): "Cooperativas agrarias turísticas. hacia un modelo innovador y sostenible de gestión rural". En *Revista de estudios cooperativos*, N. 86, 2005, p. 39-60.

Fernández, J.F. (2015) *El Turismo Sostenible en España: Análisis de Los Planes Estratégicos de Sostenibilidad en El Ámbito Local*. Tesis Doctoral. Universidade da Coruña.

Dalla Torre M., (2017). "Gobernanza territorial y los Planes de Ordenamiento Territorial. El caso de la provincia de Mendoza, Argentina". *Bitácora Urbano Territorial*, 27 (1): 47-54.

Altieri, M., Nicholls, C. Bases agroecológicas para una agricultura sustentable (2000) *Agroecología. Teoría y práctica para una agricultura sustentable*, pp. 13-43. Cited 3 times.

Calvo, S., Ferreras, J., & Rodrigo-Cano, D. (2020). La Educación Ambiental en las redes sociales: #EA26. *Revista de Educación Ambiental y Sostenibilidad*, 2(1), 1-16.

Gómez Gil, C. (2018) *Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Una revisión crítica Papeles de Relaciones Ecosociales y Cambio Global*, 140, pp. 107-118. Cited 24 times.

Marcano, A.I.P., Acevedo-Duque, Á., Mora, B.S.R. (2021) *Sustainability as a Principle of Corporate Responsibility towards Natural Ecosystems* *Revista de Filosofía (Venezuela)*, 38 (99), pp. 190-210. Cited 3 times.

Allen, C., Metternicht, G., Wiedmann, T. (2018). Initial progress in implementing the Sustainable Development Goals (SDGs): a review of evidence from countries *Sustainability Science*, 13 (5), pp. 1453-1467. Cited 132 times.

Meira Cartea, P.A. (2015). De los Objetivos de Desarrollo del Milenio a los Objetivos para el Desarrollo Sostenible: El rol socialmente controvertido de la educación ambiental *Educ. Soc. Rev. d'Intervenció Socioeducativa*, 61, pp. 58-73. Cited 8 times.

García Díaz, J.E. (2004) *Los Contenidos de La Educación Ambiental: Una Reflexion Desde La Perspectiva de La Complejidad* *Investig. en la Esc*, 53, pp. 31-51. Cited 3 times.

Guerrero, M.S.C., Chugá, J.F.E. (2021) *Green business ideas, a contribution to sustainable development | [Ideas de negocios ecológicas, un aporte al desarrollo sustentable]*

Vargas Pineda, O. I., Trujillo González, J. M., Torres Mora, M. A. (2017). La economía verde: un cambio ambiental y social necesario en el mundo actual. *Revista de investigación Agraria y Ambiental*, 8 (2), pp. 175-186. Cited 6 times.

Castro de Doens, L. (2016). Financiamiento verde para el desarrollo sostenible. *Economía y Desarrollo*, 156(1), 155-167.

Haidar, V. & Berros, V. (2015). Entre el sumak kawsay y la “vida en armonía con la naturaleza”. *Revista THEOMAI. Estudios críticos sobre Sociedad y Desarrollo* 32, 128 – 150.

Junges, J. R. (2016). Principios ecológico-éticos de la sostenibilidad socio ambiental: el caso de la Economía y de la Agricultura. *Revista Iberoamericana de Bioética*, 1, 1-13

Le Quang, M. (2015). Buen Vivir y Ecosocialismo. Enfoques teóricos y políticas públicas. *Revista THEOMAI. Estudios críticos sobre Sociedad y Desarrollo*, 32, 4 – 12

Bianchi, E. & Szpak, C. (2016). Empleo verde: el rol del estado y las empresas ante el cambio climático. *Revista Argentina de Investigación en Negocios*, 2(1-2), 7-20.

JUSTICIA ORGANIZACIONAL Y COMPROMISO DE COLABORADORES DE SERVICIOS DE SALUD EN PERÚ

ORGANIZATIONAL JUSTICE AND COMMITMENT OF HEALTH SERVICES EMPLOYEES IN PERU

Bladimir Antonio Chuquilin Díaz

bladimirchuquilin@upeu.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0002-0991-092X>
Universidad Peruana Unión
Perú

Norith Estefany Diaz Shapiama

norithdiaz@upeu.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0003-4844-7461>
Universidad Peruana Unión
Perú

Resumen

La Justicia organizacional es la percepción de equidad y trato justo en una organización según las decisiones y prácticas, su percepción favorable puede producir en los colaboradores compromiso hacia la organización. Este estudio determinó la relación entre la justicia organizacional y el compromiso de los colaboradores de una entidad gubernamental dedicada a la gestión de los servicios de salud en el Perú, este estudio se desarrolló bajo un tipo de investigación básica, enfoque cuantitativo, nivel descriptivo correlacional y de diseño no experimental. Se contó con la participación de 150 colaboradores tomados de un muestreo no probabilístico, a quienes se les aplicó una encuesta como método para recolectar los datos. Los resultados encontrados luego de aplicado el análisis estadístico Rho Spearman indican una relación positiva media entre las variables. Se llegó a concluir que los esfuerzos que se realicen en la institución con el fin de propiciar una buena percepción de justicia organizacional esto se verá reflejado en el compromiso organizacional de los colaboradores.

Palabras clave: Justicia organizacional, compromiso organizacional, objetivo organizacional, propiciar.

David Troya Palomino

davidtroya@upeu.edu.pe
<https://orcid.org/0000-0003-3630-8122>
Universidad Peruana Unión
Perú

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Abstract

Organizational Justice is the perception of equity and fair treatment in an organization according to decisions and practices, its favorable perception can produce commitment to the organization in employees. This study determined the relationship between organizational justice and the commitment of the collaborators of a government entity dedicated to the management of health services in Peru, this study was developed under a type of basic research, quantitative approach, correlational descriptive level and non-experimental design. There was the participation of 150 collaborators taken from a non-probabilistic sampling, to whom a survey was applied as a method to collect the data. The results found after applying the Rho Spearman statistical analysis indicate an average positive relationship between the variables. It was concluded that the efforts made in the institution in order to promote a good perception of organizational justice, this will be reflected in the organizational commitment of the employees

Keywords: Organizational justice, organizational commitment, organizational goal, enable.

Introducción

Las organizaciones sean públicas o privadas siempre están apuntando su accionar a conquistar los objetivos propuestos, para conseguirlos realizan esfuerzos de mejora de procesos contando con la participación humana como un factor fundamental para materializar los objetivos. El factor humano poco a poco ha ido tomando protagonismo y es apreciado en las organizaciones cuando realiza las actividades encomendadas con compromiso organizacional (CO); Ríos & Loli (2019), un trabajador que siente un buen trato por parte de la organización va a demostrar un sentimiento de pertenencia y lo demuestra en el desarrollo de sus actividades.

Un colaborador siente CO por diferentes factores que lo propician, un factor que influye en aspecto es la justicia organizacional (JO) que son las demostraciones equitativas de la repartición de los bienes de la organización y de los beneficios que esta tiene para con los colaboradores (Pérez, Herrera, Torres & Hernández, 2014). Al sentir CO, el resultado del trabajo es adecuado para el avance de las organizaciones (Rodríguez, Martínez & Salanova, 2014).

Hay un creciente interés por generar en los colaboradores Compromiso organizacional CO, como nos presenta Espinoza & Toscano (2020), indican que en Europa hay organizaciones que han puesto un notable esfuerzo por lograr ambientes adecuados para el desarrollo del trabajo, propician actividades en las que participan la familia de los trabajadores, a consecuencia se mantiene colaboradores con niveles óptimos de CO. En Latinoamérica no ha sido ajena a esta corriente y se demuestra en estudios que resaltan la importancia del CO Mabaso & Dlamini (2017), en Chile, Argentina, Brasil y Colombia se ha presentado una creciente necesidad de contar con colaboradores comprometidos; en el Perú Paredes, Palomino, Cárdenas & Gonzales (2020), indica la importancia del compromiso al momento de desarrollar actividades en el campo empresarial.

Las entidades gubernamentales son las responsables de hacer llegar los beneficios que los responsables de la gestión nacional proporcionan a los residentes en su jurisdicción, generalmente se proponen mejorar la calidad de vida de los connacionales, para que este objetivo se concrete es necesario contar con colaboradores comprometidos; en la Unidad Ejecutora 404 - Red de Salud Datem del Marañón, entidad bajo las órdenes del Ministerio de Salud, responsable de gestionar la parte administrativa de los servicios de salubridad es la zona nororiental del Perú, luego de indagar con los responsables de llevar las riendas de esta institución se denota que existe una percepción de falta de justicia organizacional, falta de reconocimiento u oportunidades de desarrollo, esto podría afectar negativamente el compromiso laboral de los colaboradores. Esto, a su vez, puede llevar a cabo una disminución de la productividad, una mayor rotación de personal y un ambiente laboral menos favorable, lo que podría tener un impacto en la calidad de los servicios de salud brindados por la entidad.

El ser una entidad gubernamental no quita la necesidad de contar con colaboradores comprometidos con el trabajo, estos ayudaran a conseguir el objetivo propuesto que es brindar calidad de vida en temas de salud a los pobladores de la jurisdicción, de aquí se plante el objetivo principal de este estudio: determinar la relación de la JO y el CO.

Marco teórico

Justicia organizacional (JO)

La JO son las percepciones de equidad que tienen los colaboradores frente al accionar de los responsables de conducir las organizaciones (Pérez et al., 2014; Picó et al., 2019; Zambrano & Duque, 2020; Mladinic & Isla, 2002). La JO se hace presente al momento que se asignan los recursos a los colaboradores, como al determinar un sueldo justo de acuerdo a las responsabilidades que realiza y al ejecutar cada accionar de la organización de manera equitativa y mostrando justicia (Omar, 2006). También se afirma que la JO se presenta cuando los colaboradores perciben que el accionar de la organización es justa y como ellos reaccionan frente a las acciones injustas (Karriker & Williams, 2009; Mladinic & Isla, 2002; Moliner, Martínez-Tur, Ramos, Peiró & Cropanzano, 2008).

Cuando una organización propicia JO un colaborador percibe la existencia de una relación de equidad entre recursos y resultados; cuando este se presenta entonces hay equidad en la organización (Nicklin, McNall, Cerasoli, Strahan, & Cavanaugh, 2014). Cuando la percepción es adversa como resultado de desigualdad, insuficiencia o exceso en la compensación, esto propicia un sentimiento de resentimiento hacia la organización (Rodríguez, Martínez, & Salanova, 2014).

La importancia de la JO radica en que cuanto esta es percibida de manera negativa producto de acciones que no tienen equidad y hasta injustas, estas provocan diversos sentimientos, reacciones, conductas y comportamientos impropios de parte de los colaboradores en referencia a su trabajo, los jefes, compañeros de labores y hacia toda la organización (Vásquez & Beltrán, 2020). También se recalca la importancia de la justicia organizacional (JO) la cual cuando es percibida de manera positiva producto de asignación justa de carga laboral, pago de sueldos equitativos al trabajo, prestaciones adecuadas, promociones laborales justas, trato justo y digno a los colaboradores, entre otros que provocan en muchos casos colaboradores con buen desempeño en sus funciones, colaboradores comprometidos e identificados con el trabajo entre otros que son favorables para la organización (Naranjo & Hidrovo, 2017; Peña & Durán, 2016; Ríos & Carranza, 2018; Avitia, Salas, Vargas & Gómez, 2021)

Los componentes de la JO, en esta investigación de tomaron los componentes propuestos por Omar, Salessi, Vaamonde & Urteaga (2018), Justicia procedimental, distributiva, impersonal e informacional.

Justicia procedimental: es la percepción que tienen los colaboradores respecto a los procesos y procedimientos organizacionales, si estos tienen o no distribución justa de recursos y el pago por su ejecución si es justa o no.

Justicia distributiva: es la percepción que tienen los colaboradores respecto a la distribución de los resultados, si el reconocimiento, premios o castigos son justos o no.

Justicia impersonal: es la percepción que tienen los colaboradores respecto al trato que recibe por parte de los superiores si es digna, con cortesía y respeto o no.

Justicia informal: es la percepción que tienen los colaboradores respecto a la protección o no que recibe de parte de la organización.

Compromiso organizacional (CO)

El CO indica el grado en el que un colaborador se identifica con la organización, este término tomó relevancia según lo indican Araque, Sánchez & Uribe (2017), desde 1965 tras la publicación que realizaron Lodahl y Kejner, fue partir de entonces que en el campo del estudio empresarial cobró relevancia.

En referencia al término se define como la percepción positiva que los colaboradores tienen en referencia al trabajo y se demuestra por medio de un sentimiento de pertenencia y deseos de seguir aportando a la organización (Baez, Zayas, Velázquez & Lao, 2019; Hernández et al., 2018). Es una demostración motivacional en referencia a las actividades cotidianas del trabajo que se desarrollan en el centro de labores y la cual hace aflorar una actitud positiva hasta culminar la tarea Hernández, Ruiz, Ramírez, Sandoval & Méndez (2018), es una condición mental adecuada que muestran los colaboradores cuando realizan un trabajo encomendado por la empresa y lo hacen con esfuerzo y dedicación Pizarro, Díaz Cortés & Rojas (2020), los colaboradores que realizan sus actividades con CO ponen mucho esfuerzo en el trabajo y en muchos casos no prestan atención a algunas condiciones que presenta el ambiente de trabajo Araya et al. (2020), este constructo es muy importante porque al contar con colaboradores con Compromiso organizacional (CO) se asegura el cumplimiento de las metas organizacionales; el CO es importante porque cuando un colaborador está comprometido se desarrollan las actividades con optimismo, se despliega un ambiente agradable y lo más importante ayuda a aproximar a las metas (Hernández et al. 2018).

En cuanto a las dimensiones del CO, esta investigación utilizaremos las propuestas por Flores & Gómez (2018), quienes proponen que esta variable se mide por las dimensiones siguientes: afectivo – normativo y continuidad.

En relación a dimensión afectivo – normativo: es el sentimiento de afecto y apego que siente el colaborador por la organización y sus objetivos, los que se reflejan en una norma de no querer dejar a la organización.

En relación a la dimensión continuidad, es el sentimiento de querer seguir aportando a la organización y consigo el sentimiento de no abandonar el trabajo.

Diseño y método de la investigación

Este trabajo se ejecutó en la zona nororiental del Perú, específicamente en la provincia Datem del Marañón, departamento de Loreto; en la oficina administrativa del Ministerio de Salud del Perú denominada Unidad ejecutora 404.

Tipo de estudio

El presente estudio solo trató el tema de la justicia organizacional y su relación con el compromiso sin perder el enfoque de esta temática y se realizaron aportes respecto a este tema específico, por esta razón es una investigación de tipo básica (Deis, 2014), el enfoque del estudio es cuantitativo, se consideró un nivel de investigación descriptivo correlacional y un diseño no experimental (González & Ruiz, 2011).

Participantes

Para determinar la cantidad de participantes se consideró un muestreo no probabilístico por conveniencia, pues se tomó la libertad de los investigadores para considerar a participantes con características de interés para este estudio, sin la necesidad de aplicar fórmula alguna (Otzen & Manterola, 2017), contando con un total de 155 colaboradores de la UE 404, en este estudio fueron incluidos como participantes a los colaboradores que al momento de realizada la investigación desarrollaban actividades administrativas en las diferentes áreas de la UE 404; cabe indicar que excluyeron de participar en el estudio a los colaboradores que en ese momento estaban de vacaciones o licencia por diversos motivos, estos fueron un total de 4 de vacaciones y 1 con licencia quedando un total de 150 colaboradores que participaron en esta investigación.

Junto a los instrumentos que se detallan a continuación de colocó el consentimiento informado donde los participantes colocaron su participación voluntaria y donde se detalló que la participación era completamente confidencial.

Instrumentos

En este estudio se utilizó el instrumento Escala de la justicia organizacional de Colquitt en su validación de Omar et al. (2018), compuesta por 4 dimensiones y 20 reactivos, estructurados en escala de Likert Likert (Matas, 2018), en la que: 1 = nunca y 5 = siempre; también se hizo uso de la Escala del compromiso organizacional de Fonseca, Cruz & Chacón (2019), compuesta de 3 dimensiones y 12 reactivos,

estructurados en escala de Likert Likert (Matas, 2018), en la que: 1 = nunca y 5 = siempre, cabe indicar que ambos instrumentos fueron sometidos al análisis de fiabilidad Alfa de Cronbach dando como resultado coeficientes (0.948 y 0,943), Arévalo & Padilla (2016), indican que la fiabilidad Alfa de Cronbach se manifiesta cuando supera el 0,7; ambos instrumentos fueron sometidos a la valoración de 3 expertos en el tema, quienes dieron el visto bueno para su uso tal y como están estructurados.

Análisis de datos

La aplicación de los instrumentos se realizó haciendo uso de la plataforma Forms de Google, en la que el participante respondía de acuerdo a su criterio; esta actividad se realizó del 27 de junio al 30 de julio del 2022.

El link de la encuesta se hizo llegar por medio del grupo WhatsApp oficial de la UE 404 y al WhatsApp privado de los participantes que tardaron en responder, de esta manera se completó el llenado de la encuesta de todos los participantes. Luego de obtenidos los datos se procedió a procesarlos haciendo uso del programa SPSS (Statistical Package for Social Science) en su versión 26, tal como se indica:

Para determinar la fiabilidad de los instrumentos se hizo uso del análisis Alfa de Cronbach, el análisis descriptivo en la que detalla las características de los participantes y los niveles descriptivos de las variables y sus dimensiones se realizó por medio de la estadística descriptiva, se hizo uso de la prueba de normalidad Kolmogorov - Smirnov de acuerdo a los resultados dieron un nivel de sig. Menor a 0.05 lo cual fue decisivo para utilizar el coeficiente Rho Spearman (Fau, Nabzo, & Nasabun, 2020), para determinar los niveles de relación se consideró el rango de correlación propuesto por Mondragón (2014), quien indica que de +0.11 a +0.50 la correlación positiva media y por ultimo para determinar la existencia o no de relación se hizo uso de la regla de decisión: Si el p valor es > 0.05, no existe relación significativa y Si el p valor < 0.05, existe relación significativa

Tabla 1 Características de los participantes

		f	%
Género	Femenino	69	46.0
	Masculino	81	54.0
Edad	Menos de 25 años	47	31.3
	de 25 a 35 años	58	38.7
	de 36 a 45 años	27	18.0
	de 46 a 55 años	16	10.7
	de 56 años a más	2	1.3
Estado civil	Soltero	86	57.3
	Casado	52	34.7
	Divorciado	10	6.7
	Viudo	2	1.3
Tiempo que labora en la entidad	Menos de un año	45	30.0
	de 1 a 5 años	57	38.0
	de 5 años a 10 años	25	16.7
	más de 10 años	23	15.3
Grado de instrucción	Secundaria	6	4.0
	Superior técnica	61	40.7
	Superior universitaria	65	43.3
	Posgrado	18	12.0

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Análisis descriptivo de la variable justicia organizacional y sus dimensiones

La Tabla 2 muestra que el 41% de los colaboradores de la de UE 404 - Red de Salud Datem del Marañón perciben un nivel medio de justicia organizacional, un 34.7% se ubican en una categoría alto y el 24% en un nivel bajo. Las dimensiones también se encuentran en un nivel medio de percepción (44%, 50%, 55% y 46.7%).

Tabla 2 Percepción de la justicia organizacional y dimensiones

Variable / dimensiones	Bajo		Medio		Alto	
Justicia organizacional	36	(24%)	62	(41.3%)	52	(34.7%)
Justicia procedimental	28	(18.7%)	66	(44.0%)	56	(37.3%)
Justicia distributiva	28	(18.7%)	75	(50.0%)	47	(31.3%)
Justicia interpersonal	23	(15.3%)	83	(55.3%)	44	(29.4%)
Justicia informacional	30	(20.0%)	70	(46.7%)	50	(33.3%)

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Tabla 3 Compromiso organizacional

Variable / dimensiones	Bajo		Medio		Alto	
Compromiso organizacional	36	(24.0%)	56	(37.3%)	58	(38.7%)
Afectivo - Normativo	36	(24.0%)	72	(48.0%)	42	(28.0%)
Continuidad	36	(24.0%)	76	(50.7%)	38	(25.3%)

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Análisis descriptivo de la variable compromiso organizacional y sus dimensiones

La Tabla 3 muestra que el 38.7% de los de los trabajadores, presentan un nivel alto de compromiso organizacional, un 37.3% se ubican en una categoría media y el 24.0% en un nivel bajo; las dimensiones se encuentran en un nivel medio con (48% y 50.7%)

Prueba de normalidad

La Tabla 4, muestra los resultados de la prueba de normalidad de Kolmogorov-Smirnov (K-S), donde se observa que las variables de estudio y sus dimensiones no presentan una distribución normal ($p \leq 0.05$) por tanto, se tomó la decisión de utilizar la estadística no paramétrica Rho, Spearman (Fau et al. 2020).

Tabla 4 Prueba de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
justicia organizacional	.202	150	.000
procedimental	.174	150	.000
distributiva	.241	150	.000
interpersonal	.262	150	.000
informativa	.184	150	.000
compromiso organizacional	.215	150	.000
normativo	.249	150	.000
continuidad	.260	150	.000

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Análisis de correlación

En la tabla 5, muestra que el $p = 0$ determina que existe una relación significativa entre JO y CO y el coeficiente de correlación $Rho = 0.427$ indica que la relación es positiva media; por otro lado, las dimensiones justicia procedimental, justicia distributiva, justicia interpersonal y justicia informativa tiene una relación significativa con el CO con un $p = 0$ y el coeficiente Rho (0.205; 0.238 y 0.336) indica que la relación es positiva media en todos los casos.

Tabla 5 Determinación de las correlaciones

Justicia Organizacional y dimensiones	Compromiso organizacional	
	Rho	P
Justicia Organizacional	.427**	0
Justicia procedimental	.498**	0
Justicia distributiva	.205**	0
Justicia interpersonal	.238**	0
Justicia informativa	.336**	0

Nota: Elaboración propia en base a respuestas aportadas por sujetos informantes (2022)

Discusión

En esta investigación se buscó la relación de la justicia organizacional y el compromiso, temas relevantes que tienen implicancia en el factor humano que es determinante en las organizaciones (Zambrano & Duque, 2020). La unidad de análisis de este estudio fueron los colaboradores de la Unidad Ejecutora 404, Datem del Marañón, de acuerdo al análisis de los resultados descriptivos de la variable JO encontramos que un 41.3 % de los participantes perciben que la variable está en un nivel medio; en cuanto al análisis descriptivo de las dimensiones: justicia procedimental, justicia distributiva, justicia impersonal y justicia distribucional se encuentran en un nivel medio (44%; 50%; 55.3% y 46.7%) todo esto indica que las acciones que están realizando los responsables de la gestión en la UE 404 Datem del Marañón no son apreciadas como justas, que no hay equidad en la distribución de las responsabilidad y las compensaciones tanto económicas como emocionales.

El resultado presentado esta en un nivel medio y difiere al presentado por Ríos & Loli (2019), quienes en su estudio muestran que la justicia organizacional se encuentra en un nivel alto en un 65%; de igual manera ocurren con sus dimensiones las cuales se ubican en un nivel alto: justicia procedimental, justicia distributiva, justicia impersonal y justicia distribucional se encuentran en un nivel medio (60.4%; 71.7%; 79.2% y 67.9%) demostrando que en la organización objeto de estudio las acciones realizadas, las cuales afectan directamente a los colaboradores son percibidas como justas y que los colaboradores se muestran de acuerdo en como se realiza

las distribuciones laborales, económicas y motivacionales.

Así mismo se determinó el nivel del compromiso laboral el cual se encuentra en un nivel alto con un 38.7% y las dimensiones: compromiso afectivo - normativo y compromiso de continuidad se encuentran en un nivel medio (48% y 50.7%), indicando que los colaboradores muestran un nivel alto de compromiso organizacional y cabe recalcar que se alcanzó este nivel con un porcentaje mínimo favorable; indicando la necesidad de seguir realizando acciones que propicien la mejora de esta variable que es de importancia para cualquier organización. Este resultado difiere al presentado por Araya et al. (2020), quienes realizaron una investigación en instituciones educativas en Chile con una participación de 67 personas y se determinó un nivel de percepción moderado con un 78% de los participantes y lo mismo ocurre con las dimensiones de la variable se encuentran en un nivel moderado.

El objetivo principal de esta investigación fue determinar la relación entre la justicia organizacional y el compromiso, el análisis estadístico muestra que el $p = 0$ lo que indica la existencia de una relación significativa entre las variables y el coeficiente de correlación $Rho = 0.427$ muestra que la relación es positiva media; lo mismo ocurre con las dimensiones de la justicia organizacional y el compromiso en los colaboradores de la UE 404 Datem del Maraón; este resultado es similar al encontrado por Naranjo & Hidrovo (2017), quienes en su investigación determinaron la relación entre la justicia organizacional y el compromiso con un $Rho = 0.567$ relación positiva considerable y destacan la importancia de la percepción favorable de la equidad queda da como resultado colaboradores comprometidos que son de mucho aporte para las organizaciones.

Las dificultades que se presentaron en el desarrollo de este estudio, fue al momento de realizar la búsqueda de trabajos previsto de la variable justicia organizacional, no se encontraron trabajos realizados en entidades públicas.

Se recomienda a otros investigadores realizar investigaciones en remas relacionados a equidad, idoneidad en la ocupación del puesto, compromiso laboral en profesionales que ocupan puestos temporales entre otros.

Conclusiones

En este estudio llegamos a la conclusión que dada la correlación positiva media esto indica que los esfuerzos que se realicen en la institución con el fin de propiciar una buena percepción de justicia organizacional esto se verá reflejado en el compromiso organizacional de los colaboradores.

Es necesario realizar esfuerzos para mejorar la (Justicia procedimental, Justicia distributiva, Justicia interpersonal y Justicia informacional); cada esfuerzo que se realice en estas variables impactará de manera proporcional en sentimiento de apego o compromiso organizacional que muestran los colaboradores y eso ayudará a conseguir los objetivos propuestos.

Referencias Bibliográficas

- Araque, D. L., Sánchez, J. M., & Uribe R., A. F.** (2017). Relación entre marketing interno y compromiso organizacional en Centros de Desarrollo Tecnológico colombianos. *Revista Estudios gerenciales*, 33(142), 95–101. <https://doi.org/10.1016/j.estger.2016.12.005>
- Arévalo, D. X., & Padilla, C. P.** (2016). Medición de la Confiabilidad del Aprendizaje del Programa RStudio Mediante Alfa de Cronbach. *Revista Politécnica*, 37(1), 68. https://revistapolitecnica.epn.edu.ec/ojs2/index.php/revista_politecnica/article/view/469
- Araya, S. C., Díaz, K. V., & Rojas, L. E.** (2020). Compromiso Organizacional de Funcionarios de un Colegio Municipal Chileno: Un Análisis Multidimensional según Variables de Caracterización. *Revista Propósitos y Representaciones*, 8(3), e428. <https://dx.doi.org/10.20511/pyr2020.v8n3.428>
- Avitia, N. A., Salas, P. I., Vargas, M. M., & Gómez, K. G.** (2021). Incidencia de la justicia sobre el capital psicológico y la satisfacción laboral en trabajadores de la industria automotriz. *Contabilidad y Negocios*, 16(31), 116-130. <https://doi.org/10.18800/contabilidad.202101.007>
- Baez, R. A., Zayas, P. M., Velázquez, R., & Lao, Y. O.** (2019). Modelo conceptual del compromiso organizacional en empresas cubanas. *Revista Ingeniería Industrial*, 40(1), 14-23. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362019000100014&lng=es&tlng=es
- Deis, R. P.** (2014). La investigación básica en América Latina. *Revista Acta Andina*, 9(1-2), 65. <https://doi.org/10.20453/-v9i1-2.1904>
- Espinoza, A., & Toscano, J.** (2020). Una solución Alternativa para la mejora del rendimiento laboral. *Revista NovaRua*, 12(20), 72-89. [doi:http://dx.doi.org/10.20983/novaru.2020.20.5](http://dx.doi.org/10.20983/novaru.2020.20.5)
- Flores J., & Gómez, I.** (2018). Apoyo organizacional percibido y compromiso organizacional en una empresa privada de Lima, Perú. *Revista Ajayu Órgano de Difusión Científica del Departamento de Psicología UCBSP*, 16(1), 1-30. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2077-21612018000100001&lng=es&tlng=es
- Fau, C., Nabzo, S., & Nasabun, V.** (2020). Bondad de ajuste y análisis de concordancia. *Revista mexicana de oftalmología*, 94(2), 100-102. <https://doi.org/10.24875/rmo.m20000107>
- Fonseca, J. M. G., Cruz, C. E., & Chacón, L.** (2019). Validación del instrumento de compromiso organizacional: evidencias de validez de constructo, criterio y confiabilidad. *Revista de Psicología (PUCP)*, 37(1), 7-29. <https://dx.doi.org/10.18800/psico.201901.001>

González, J. L., & Ruiz, P. (2011). Investigación cualitativa versus cuantitativa: ¿dicotomía metodológica o ideológica?. *Revista Index de Enfermería*, 20(3), 189-193. <https://dx.doi.org/10.4321/S1132-12962011000200011>

Hernández, B. E., Ruiz, A. M., Ramírez, V., Sandoval, S. J., & Méndez, L. C. (2018). Motivos y factores que intervienen en el compromiso organizacional. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 8(16), 820-846. <https://doi.org/10.23913/ride.v8i16.370>

Karriker, J. H., & Williams, M. L. (2009). Organizational justice and organizational citizenship behavior: A mediated multifoci model. *Journal of Management*, 35(1), 112-135. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206307309265>

Mabaso, C. M., & Dlamini, B. I. (2017). Impact of Compensation and Benefits on Job Satisfaction. *Journal of Business Management*, 11(2), 80-90. <https://doi.org/10.3923/rjbm.2017.80.90>

Martínez, R. M., Tuya, L. C., Martínez, M., Pérez, A., & Cánovas, A. M. (2009). El coeficiente de correlación de los rangos de spearman caracterización. *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 8(2). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1729-519X2009000200017&lng=es&tlng=es

Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión. *Revista Electronica de Investigacion Educativa*, 20(1), 38-47. <https://doi.org/10.24320/revdie.2018.20.1.1347>

Mladinic, A., & Isla, P. (2002). Justicia Organizacional: Entendiendo la Equidad en las Organizaciones. *Psykhé*, 11(2). <http://redae.uc.cl/index.php/psykhe/article/view/20143>

Mondragón, M. A. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Revista Movimiento Científico*, 8(1), 98-104. <https://doi.org/10.33881/2011-7191.mct.08111>

Moliner, C., Martínez-Tur, V., Ramos, J., Peiró, J. M., & Cropanzano, R. (2008). Organizational justice and extrarole customer service: The mediating role of well-being at work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 17(3), 327-348. <http://dx.doi.org/10.1080/13594320701743616>

Naranjo, K., & Hidrovo, C. (2017). Relación entre las percepciones de justicia organizacional y el nivel de compromiso organizacional en los docentes de la PUCE Matriz Quito. *Revistapuce*. <https://doi.org/10.26807/revpuce.v0i0.117>

Nicklin, J. M., McNall, L. A., Cerasoli, C. P., Strahan, S. R., & Cavanaugh, J. A. (2014). The role of overall organizational justice perceptions within the four-dimensional framework. *Social Justice Research*, 27(2), 243-270. <https://doi.org/10.1007/s11211-014-0208-4>

Omar, A., Salessi, S., Vaamonde, J., & Urteaga, F. (2018). Propiedades psicométricas de la Escala de Justicia Organizacional de Colquitt en trabajadores argentinos. *Revista LIBERABIT*, 24(1), 61-79. <https://doi.org/https://doi.org/10.24265/liberabit.2018.v24n1.05>

Omar, A. (2006). Vista de Justicia organizacional, individualismo-colectivismo y estrés laboral. (n.d.). *Psicologiaysalud.uv.mx*. <https://psicologiaysalud.uv.mx/index.php/psicysalud/article/view/774/1384>

Otzen, T. & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Revista Internacional de Morfología*, 35 (1), 227-232. <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022017000100037>

Paredes, M. A., Palomino, A. E., Cárdenas, V. R., & Gonzales, C. F. (2021). Compromiso organizacional en los colaboradores de las instituciones financieras en la región Junín. *Gaceta Científica*, 7(1), 29-35. <https://doi.org/10.46794/gacien.7.1.1062>

Peña, M., & Durán, N. M. (2016). Justicia organizacional, desempeño laboral y discapacidad. *Revista Colombiana de Ciencias Sociales*, 7(1), 201. <https://doi.org/10.21501/22161201.1540>

Pérez, J. P., Herrera, R. F., Torres, E. M., & Hernández, R. H. (2014). Validez y confiabilidad de la escala de justicia organizacional de Niehoff y Moorman en población mexicana. *Contaduría y administración*, 59(2), 97-120. [https://doi.org/10.1016/s0186-1042\(14\)71256-2](https://doi.org/10.1016/s0186-1042(14)71256-2)

Picó, B., Martínez-Tur, V., & Estreder, Y. (2019). Relaciones de la justicia entre compañeros y la justicia del supervisor con el desempeño: un estudio de diario. *Acción Psicológica*, 16(1), 129-142. <https://dx.doi.org/10.5944/ap.16.1.22458>

Pizarro, S., Díaz Cortés, K., & Rojas Escobar, L. (2020). Compromiso Organizacional de Funcionarios de un Colegio Municipal Chileno: Un Análisis Multidimensional según Variables de Caracterización. *Revista Propósitos y Representaciones*, 8(3), e428. doi:<http://dx.doi.org/10.20511/pyr2020.-v8n3.428>

Red de Salud Datem del Marañón. (2013): Red de Salud Datem del Marañón Institucional. <http://www.redsaludatem.-gob.pe/index.php/seccion/institucional/vision>

Ríos, L. A., & Carranza, G. (2018). Determinantes de explicación del constructo justicia organizacional y su impacto con satisfacción y desempeño laborales. *NovaRUA*, 10(17), 37–50. <https://doi.org/10.20983/novarua.2018.17.3>

Ríos, J. Y., & Loli, A. E. (2019). Justicia Organizacional y Compromiso Organizacional en trabajadores del sector minero en Perú. *Revista De Investigación En Psicología*, 22(1), 127–138. <https://doi.org/10.15381/rinvp.v22i1.16586>

Rodríguez, R. L., Martínez, M., & Salanova, M. (2014). Justicia organizacional, engagement en el trabajo y comportamientos de ciudadanía organizacional: Una combinación ganadora. *Universitas Psychologica*, 13(3). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.UPSY13-3.joet>

Vásquez, E., & Beltrán, C. A. (2020). Organizaciones justas: ¿es posible construirlas? *Visión de futuro*, 24(2) <https://dx.doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2020.24.02.005.es>

Zambrano, G. P., & Duque, E. J. (2020). Justicia Organizacional y su Incidencia en la Satisfacción Laboral del Personal de las Instituciones Públicas del Cantón Bolívar. *Investigatio*, (13), 1–12. <https://doi.org/10.31095/investigatio.2020.13.1>

PRECIOS DEL PETROLEO WTI Y ACTIVIDADES ECONOMICAS EN BOLIVIA, PERIODO 2011 – 2020

WTI OIL PRICES AND ECONOMIC ACTIVITIES IN BOLIVIA, PERIOD 2011 – 2020

Carlos Alberto Rojas Padilla

rojas.carlos@usfx.bo
ORCID: 0000-0002-6733-9418
Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca
Bolivia

Lucy Daniela Serrudo

danielaforilo123@gmail.com
Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca
Bolivia

Natalia Salinas

nataliarengel1234@gmail.com
Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca
Bolivia

Anahí Soliz Sossa

any.soliz.94@gmail.com
Universidad San Francisco Xavier de Chuquisaca
Bolivia

Recibido: julio, 2023

Aceptado: octubre, 2023

Resumen

Establecer la relación causal de los precios internacionales del petróleo (WTI) y la actividad económica en Bolivia, representa el alcance de la investigación, a partir de una conjetura previa “Existe causalidad entre los precios del petróleo (WTI) y la actividad económica en Bolivia, periodo 2011 – 2020” el diseño metodológico eminentemente cuantitativo, con la información histórica resumida en 38 datos trimestrales en series de tiempo, permitió el análisis estadístico.

El abordaje estadístico de los datos, se desarrolló en base al programa Excel de Windows 2013, y el programa EViews, los resultados fundamentados en estadísticos, permite afirmar que la relación de la variable WTI, con el PIB y los principales sectores de la economía boliviana, es inexistente, ya no existe ajuste entre las variables, las fluctuaciones en los precios del petróleo, no explican los cambios en las variables económicas bolivianas.

El test de causalidad de Granger, por medio del VAR, considerando 4 rezagos, permitió reforzar las conclusiones anteriores en el sentido de que no existe causalidad de Granger entre las variables analizadas, la variable X, no causa a la variable Y en el sentido de Granger, por lo que se concluye que cualquier relación es espuria, ya que, no existe cointegración, sincronía entre los ascensos y descensos de las variables.

Palabras clave: Petróleo, WTI, Bolivia, Causalidad, Correlación

Abstract

Establishing the causal relationship between international oil prices (WTI) and economic activity in Bolivia is the scope of the research. Based on a previous conjecture, “There is causality between oil prices (WTI) and economic activity in Bolivia, period 2011-2020,” the eminently quantitative methodological design, with historical information summarized in 38 quarterly data in time series, allowed for statistical analysis.

The statistical approach to the data was developed based on the Windows 2013 Excel program and the EViews program. The results, based on statistics, allow us to affirm that the relationship between the WTI variable and GDP and the main sectors of the Bolivian economy is nonexistent. There is no longer any adjustment between the variables. Fluctuations in oil prices do not explain changes in Bolivian economic variables.

The Granger causality test, through VAR, considering 4 lags, allowed to reinforce the previous conclusions in the sense that there is no Granger causality between the variables analyzed. Variable X does not cause variable Y in the sense of Granger. Therefore, it is concluded that any relationship is spurious, since there is no cointegration, synchronization between the rises and falls of the variables.

Keywords: Oil, West Texas Intermediate, Bolivia, Causality, Correlation.

Introducción

Determinar la relación causal de los precios del petróleo, con las actividades económicas que desarrolla un país, concita un importante interés, puede servir de instrumento para el desarrollo de políticas públicas, más aún si se toma en cuenta que el petróleo se constituye en la principal fuente de energía Denis, D., & Etorman, D. K. (2015), sugieren que el petróleo es una fuente de energía esencial, un irremplazable combustible para el transporte y una materia prima indispensable en muchos procesos de manufactura, sobre esta base Alonso, J. C., & Martínez Quintero, D. A. (2017), mencionan que, cualquier movimiento en el precio de esta materia prima (petróleo) implique movimientos en los agregados económicos.

De ahí que, el precio del petróleo es determinante para el desempeño económico de todos los países del mundo, es el recurso natural más importante en el mundo altamente industrializado de hoy, por lo que no es extraño mencionar al petróleo, como el oro negro. Se constituye en un recurso natural no renovable, que al ser transformado tiene la capacidad de convertirse en una gran variedad de productos, tiene diferentes usos, principalmente en la industria y en el transporte. El petróleo se expresa en un precio internacional, que se considera una variable exógena significativa para las economías a nivel mundial. Sin embargo, el principal problema radica en que el precio de este commodity ha experimentado muchas fluctuaciones a lo largo del tiempo Ardiles, F. (2018, 27 de marzo).

Sobre la relación de los precios del petróleo y los indicadores de la actividad económica, en países importadores, sobre todo en aquellos llamados de economías emergentes; es preciso recordar que, en las décadas de 1970 y 1980, un gran volumen de estudios económicos, resumidos por Michael Bruno y Jeffrey Sachs, demostró, que los aumentos de los precios del petróleo, impulsados por la oferta pueden ocasionar “estanflación”, una combinación de mayor inflación y menor crecimiento. Si bien el petróleo es un factor de producción menos importante, este razonamiento debería funcionar a la inversa cuando disminuyen los precios del crudo, debería traducirse en costos de producción más bajos, una mayor contratación y una inflación más baja. El precio del petróleo afecta tanto a países importadores, como exportadores, cuando el precio del petróleo sube los países que no producen petróleo se ven afectados, pues tienen que importar en el mercado internacional, mientras que los países que producen y exportan petróleo son beneficiados, cuando el precio del petróleo baja, el gasto que realizan los países importadores disminuye, esto afecta al crecimiento económico de los países productores.

Obstfeld, M., Milesi Ferretti, G. M., & Arezki, R. (2016, 24 de marzo), identifican algunos efectos en la disminución de los precios del petróleo, el efecto a juicio de estos autores, es diferenciado, mientras que las economías que conforman la zona del euro presentan efectos positivos en el consumo y la inversión, en el caso de los países en desarrollo y emergentes

(importadores de petróleo), el efecto es variado, por un lado algunos países experimentan reducciones en la subvenciones que realizan al precio de los combustibles, se experimentan mejoras de la posición fiscal, que permiten a autoridades bajar los impuestos o aumentar el gasto público, aunque se trate de un proceso lento y sujeto a diversas fricciones y fallas.

En países productores de hidrocarburos como Bolivia, frecuentemente, se relaciona el crecimiento económico como efecto del incremento de los precios internacionales del petróleo o viceversa, por ejemplo, es frecuente el argumento del resultado axiomático a períodos de descensos en los precios internacionales del petróleo, es una recesión, prescindiendo en el razonamiento, en ambos casos, del rol de la política fiscal Ugarte Ontiveros, D., & Bolívar Rosales, O. (2015).

Bolivia tiene una importante vocación petrolera, entre el 2006 y 2019, la renta petrolera ha alcanzado los 47.142 millones de dólares de acuerdo a datos del Instituto Boliviano de Comercio Exterior, para el 2020 si bien existe un decremento del 16% del valor exportado, existe un incremento del 4% en el volumen de las exportaciones petroleras bolivianas, contabilizadas al primer semestre, aspecto contradictorio en primera instancia. Las exportaciones petroleras del 2013, de 6.113 millones de dólares, muestran un descenso significativo al 2019 llegando a reportarse en 2.720 millones de dólares exportados, aspectos importantes para la economía boliviana, más aun si se considera que el IDH (impuesto directo a los hidrocarburos), grava la explotación de petróleo, gas natural y gas licuado, considerando una alícuota del 32%, distribuido en un 64,8% entre las regiones (gubernaciones 32,8%; municipios 25,6%; universidades 6,4%) y 35,2% al TGN. Un importante análisis del IDH, realizado por la UMSA el 2018 muestra que 66% de los recursos se destinaron a gasto corriente y 34% a inversión, estos aspectos por demás llamativos, constituyen la base de análisis y de conjeturas respecto a la relación de los precios del petróleo en el contexto económico de Bolivia, no solo como país exportador sino también como país importador de carburantes que para el 2019 alcanzaron los 1.629 millones de dólares 794 millones de subvención por parte del estado.

El precio de exportación del gas natural boliviano, depende del precio internacional del petróleo, de la cotización de tres Fuel Oil, de los cuales dos están ligados al WTI y uno al Brent. Si bien el efecto no es inmediato sino escalonado gracias a las fórmulas de cálculo en los contratos de venta con Brasil y Argentina, es preciso cuestionar, ¿Las constantes fluctuaciones de los precios del petróleo que efectos generan en las actividades económicas de Bolivia? actualmente Bolivia importa el 60% de los combustibles que requiere, a objeto de proteger al consumidor final del continuo incremento de precios de estos combustibles y sus efectos principalmente inflacionarios; y su incidencia significativa en el costo de vida dentro la población; se da inicio a la subvención Tapia Barrientos, E. (2015). ¿Existe causalidad entre los precios del petróleo West Texas Intermediate (WTI) y las actividades económicas desarrolladas en Bolivia, periodo 2011 – 2020?

El test de causalidad Granger y el análisis de cointegración, mediante el uso del programa estadístico EVIEWS establecerá la relación real o espuria entre las variables; el efecto del precio del petróleo (WTI), en las actividades económicas desarrolladas en Bolivia, explicándose a partir de la relación entre las variables, el nivel de explicación de la varianza total, y el grado de consistencia, mediante el VAR (vectores auto regresivos), posibilitan de manera confiable realizar pronósticos; se utilizarán datos trimestrales, desde la gestión 2011 a la gestión 2020, metodológicamente se analizan las series de tiempo, considerando un comportamiento lineal y de raíz unitaria de las variables, si bien el análisis de correlación y determinación pueden realizarse mediante programas estadísticos especializados, se ha difundido su uso y cálculo en las hojas electrónicas como el Excel, por lo que la investigación permite la difusión y refuerzo respecto al uso de esta herramienta, el análisis de cointegración, vectores auto regresivos y test de Granger mediante el uso del programa EVIEWS.

Causalidad de Granger

La existencia de una correlación entre dos variables no implica causalidad, es decir que una variable se correlacione con otra no implica siempre que una de ellas sea la causa de las alteraciones en los valores de otra Montero, C. (2013).

Granger, C. W. J. (1969), sugiere una noción de causalidad basada en la asimetría de los esquemas de correlación, fundamentada principalmente en que una variable x causa a otra variable y , si el conocimiento de los valores pasados de x , permite un mejor pronóstico de y_t que el obtenido con un conjunto de información determinada (incluyendo los valores pasados de y_t). Un aspecto importante de esta definición es que es susceptible de contrastación empírica. Dado un par de variables aleatorias $[x, y]$ siempre es posible evaluar, cual antecede a la otra a partir de la observación de la matriz de correlaciones desfasadas correspondientes.

Para un sistema bivariado, el test de Granger se formula de la siguiente manera:

$$Y_t = a_0 + \sum_{i=1}^k a_i Y_{t-i} + \sum_{i=1}^k b_i X_{t-i} + \mu_t \quad (1)$$

$$X_t = c_0 + \sum_{i=1}^k c_i X_{t-i} + \sum_{i=1}^k d_i Y_{t-i} + \nu_t \quad (2)$$

Por otra parte, se dice que las variables están cointegradas cuando puede practicarse una regresión lineal o no lineal del siguiente tenor:

$$Y_t = a + bX_t + u_t$$

Además, los requisitos para definir la cointegración son:

- que dos variables sean estacionarias de orden 1
- que exista una combinación lineal de ambas que sea estacionaria de orden 0.

Resultados

Las series de tiempo, relacionadas con las variables, establecidas en valores temporales trimestrales, que consideran datos entre las gestiones 2011 y 2020, resumidos en 38 observaciones, mediante Windows Excel 2013, fue posible determinar los coeficientes de relación y determinación entre las variables, se consideró como variable independiente, los datos resumidos respecto a las variaciones trimestrales de los precios internacionales del petróleo West Texas Intermediate (Crudo producido en Texas y el sur de Oklahoma y es utilizado como punto de referencia en la fijación de precios del petróleo), la variable dependiente en referencia a los reportes trimestrales del Producto Interno Bruto de Bolivia y los principales sectores que conforman la actividad económica nacional.

Correlación wti, sector agrícola e hidrocarburífero 2011 - 2020

Pruebas estadísticas	WEST TEXAS INTERMEDIATE	
	Sector Agrícola	Sector Hidrocarburífero
Función lineal	Y= 2.000.000 - 4.272,9x	Y= 545.763 + 1.736,1x
Coefficiente r	r = - 0,327136947	r = 0,397632874
Coefficiente r ²	r ² = 0,107018582	r ² = 0,158111902

No existe relación entre las variables, el WTI no afecta los sectores económicos agrícolas e hidrocarburífero boliviano, la variable no explica las variaciones de estos sectores, respecto al sector agrícola la pendiente es negativa en la función lineal, que predice su comportamiento futuro.

Correlación wti, sector manufacturero y construcción 2011 - 2020

Pruebas estadísticas	WEST TEXAS INTERMEDIATE	
	Sector Manufacturero	Sector de la Construcción
Función lineal	Y= 2.000.000 - 2.149,5x	Y= 417.793 + 264,43x
Coefficiente r	r = - 0,206608335	r = - 0,030867448
Coefficiente r ²	r ² = 0,042687004	r ² = 0,000952799

No existe relación entre las variables, el WTI, no afecta los sectores económicos manufactureros y de la construcción boliviano, la variable no explica las variaciones de estos sectores, respecto al sector manufacturero la pendiente es negativa en la función lineal, que predice su comportamiento futuro.

Correlación wti, sector servicios financieros, inversión pública y producto interno bruto 2011 - 2020

Pruebas estadísticas	WEST TEXAS INTERMEDIATE		
	Sector Sev. Financieros	Inv. Publica	PIB
Función lineal	Y= 2.000.000 - 4.056,10x	Y= 1.000.000 - 3.382,70x	Y= 10.000.000 - 15.979,00x
Coefficiente r	r = - 0,468057852	r = - 0,53782399	r = - 0,321326579
Coefficiente r ²	r ² = 0,219078153	r ² = 0,289254645	r ² = 0,10325077

Se aprecia relación mínima entre las variables, el WTI, y los sectores económicos servicios financieros e inversión pública de la economía boliviana, la variable explica las variaciones de estos sectores en 22% y 29% respectivamente, estableciendo un ajuste pobre, en ambos sectores, se presenta pendiente negativa en la función lineal, que predice su comportamiento futuro. No existe relación entre la variable, el WTI, y el Producto Interno Bruto boliviano, las fluctuaciones de la variable, no explican las variaciones del PIB, la pendiente es

negativa en la función lineal, que predice su comportamiento futuro.

Test causalidad de Granger

El software EViews, y los modelos auto regresivos VAR y los 4 rezagos que explican la misma variable, permitió establecer pronósticos más fiables.

Determinación del número de rezagos óptimo

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-2253.740	NA	3.48e+51	132.8671	133.0915	132.9436
1	-2062.529	314.9357	2.01e+47	123.0900	124.4368	123.5493
2	-1994.242	92.38876	1.74e+46	120.5436	123.0128	121.3857
3	-1946.113	50.95980	5.93e+45	119.1831	122.7746	120.4079
4	-1877.130	52.75159*	8.40e+44*	116.5959*	121.3097*	118.2034*

Respecto al número de rezagos óptimo que permita explicar la variable por medio de sus propios rezagos y los rezagos de las variables relacionadas, tal como se mencionó anteriormente, 4 son los rezagos óptimos considerando los criterios de Hannan-Quinn, Schwarz, y Akaike.

Modelos VAR (Vectores Autoregresivos)

Estimación de vectores autoregresivos

Sample (adjusted): 2012Q1 2020Q2

	PIBBOLIVI A	ADM PUBL ICA	SERV FINANC AGRIC	IND MANU FACTURA
R-squared	0.984200	0.997054	0.997847	0.993198
Adj. R-squared	0.959891	0.992522	0.994534	0.982733
Sum sq. resid	8.21E+11	2.67E+09	5.32E+09	9.17E+09
S.E. equation	251330.6	14328.54	20234.37	26555.09
F-statistic	40.48808	219.9854	301.2038	94.90855
Log likelihood	-454.6738	-357.2802	-369.0146	-378.2571
Akaike AIC	27.98081	22.25178	22.94204	23.48571
Schwarz SC	28.92356	23.19453	23.88479	24.42847
Mean dependent	10791257	1074417.	1340223.	1348207.
S.D. dependent	1254947.	165690.4	273681.9	202088.0

Causalidad de GRANGER PIB y sectores de la economía

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Dependent variable: PIBBOLIVIA

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
ADM. PUBLICA	30.95510	4	0.0000
AGRICOLA	8.806126	4	0.0661
SERV. FINANCIEROS	30.40278	4	0.0000
IND. MANUFACTURA	14.93128	4	0.0048
All	109.8000	16	0.0000

Considerando una significancia estadística de 0,05, es posible establecer que la administración pública, los servicios financieros, el sector de la industria manufacturera causan a la variable producto interno bruto de Bolivia

Dependent variable: ADM. PUBLICA

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
PIB BOLIVIA	10.35873	4	0.0348
AGRICOLA	1.778007	4	0.7765
SERV. FINANCIEROS	5.179195	4	0.2694
IND. MANUFACTURA	4.577801	4	0.3334
All	64.48696	16	0.0000

Respecto a las variables que causan a la variable administración pública, las probabilidades en las variables sector agrícola, servicios financieros e industria y manufactura, mayores al nivel de significancia, permiten establecer que estas no causan a la variable dependiente, respecto al PIB de Bolivia, esta variable causa a la variable administración pública, estableciendo una relación de causalidad de Granger bidireccional entre ambas variables.

Dependent variable: AGRICOLA

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
PIB BOLIVIA	12.17337	4	0.0161
ADM. PUBLICA	13.00085	4	0.0113
SERV. FINANCIEROS	5.620191	4	0.2294
IND. MANUFACTURA	3.730153	4	0.4438
All	52.60494	16	0.0000

Las variables que causan a, la variable sector agrícola de Bolivia, son las variables PIB de Bolivia y sector de la administración pública ya que el nivel de significancia es menor a 0,05, las variables servicios financieros e industria y manufactura, no causan a la variable sector agrícola de Bolivia.

Dependent variable: SERV. FINANCIEROS

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
PIB BOLIVIA	8.581815	4	0.0724
ADM. PUBLICA	19.56452	4	0.0006
AGRICOLA	10.73205	4	0.0297
IND. MANUFACTURA	5.976139	4	0.2009
All	68.52097	16	0.0000

Las variables que causan a la variable servicios financieros, son las variables sector de la administración pública y sector agrícola, mientras que las variables PIB de Bolivia e Industria y manufactura, no causan a la variable servicios financieros, considerando que su nivel de significancia es mayor a 0,05

Dependent variable: IND. MANUFACTURA

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
PIBBOLIVIA	15.73494	4	0.0034
ADM PUBLICA	25.10795	4	0.0000
AGRICOLA	7.136503	4	0.1288
SERV FINANCIEROS	27.84990	4	0.0000
All	76.64492	16	0.0000

De acuerdo a los datos existe causalidad bi direccional de Granger entre las variables industria manufactura y el PIB de Bolivia, es decir que estas variables pueden considerarse endógenas, es decir que las variables se explican simultáneamente, las variables sector de la administración pública y servicios financieros causan a la variable industria manufactura, mientras que la variable sector agrícola, no causa a la variable industria y manufactura.

Test de causalidad de GRANGER, para las variables WTI y PIB de Bolivia

Causalidad de granger WTI, PIB de Bolivia

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Dependent variable: WTI

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
PIBBOLIVIA	4.575685	4	0.3337
All	4.575685	4	0.3337

Dependent variable: PIBBOLIVIA

Excluded	Chi-sq	df	Prob.
WTI	3.228236	4	0.5204
All	3.228236	4	0.5204

Respecto al VAR, la ecuación revela que, los valores rezagados del WTI y PIB, no ayudan a mejorar el pronóstico, es decir que los rezagos de WTI Granger y PIB Granger, por lo tanto las variables se consideran como exógenas, es decir que sus valores están determinados por factores externos, entre las variables no se cumple el requisito de endogeneidad es decir:

$$WTI \neq f(PIBBolivia)$$

$$PIB \neq f(WTI)$$

Ya que, ambas muestran una probabilidad mayor al nivel de significancia estadística (0.05); 0.3337 y 0.5204 no existe causalidad de Granger, las variables no son endógenas, es decir no se explican simultáneamente.

Test de cointegración de engle y granger

Análisis de cointegración

Null hypothesis: Series are not cointegrated

Automatic lag specification (lag=0 based on Schwarz Info Criterion, maxlag=9)

	Value	Prob.*
Engle-Granger tau-statistic	-1.856095	0.6062
Engle-Granger z-statistic	-10.15400	0.3016

*MacKinnon (1996) p-values.

Intermediate Results:

Rho - I	-0.274432
Rho S.E.	0.147855
Residual variance	0.050247
Long-run residual variance	0.050247
Number of lags	0
Number of observations	37
Number of stochastic trends**	2

**Number of stochastic trends in asymptotic distribution.

Dos series están integradas si ambas son integradas del mismo orden y que una combinación de ellas es estacionaria o integrada de orden cero, existe relación de largo plazo entre las series, de tal manera que se estable una correlación verdadera y no espuria. El análisis de cointegración entre las variables precios del petróleo y la variable Producto Interno Bruto de Bolivia, muestra el cumplimiento de la hipótesis nula del test, que establece que las series no están cointegradas, es decir que no existe relación de largo plazo entre las variables.

La variable PIB, es estacionaria, mientras que la variable precios del petróleo no es estacionaria y presenta por lo menos una raíz unitaria, por lo que se puede establecer que la relación entre la variable sería espuria, es decir que no existe relación entre las variables

Conclusiones

Respecto a la correlación de los precios del petróleo y las principales actividades económicas de Bolivia, en base al análisis de correlación simple, se determinó, que los coeficientes de r, muestran un nivel de relación mínimo, los precios del petróleo tanto crecientes como decrecientes, no tienen relación directa con las actividades económicas en el país, la relación más significativa se da con la variable, servicios de la administración pública, el r es mayor a 0,50; el grado de explicación que existe entre las variables presenta un ajuste pobre.

Mediante el análisis de vectores auto regresivos VAR, fue posible establecer que, 4 rezagos permiten desarrollar mejores pronósticos es así que el análisis de causalidad de Granger establecido entre las variables, mediante pruebas como Hannan- Quinn, Schwarz, y Akaike.

La ecuación VAR, revela que, los valores rezagados de los precios del petróleo WTI y PIB, no ayudan a mejorar el pronóstico, es decir que los rezagos de WTI Granger y PIB Granger, por lo tanto las variables se consideran como exógenas, sus valores están determinados por factores externos, entre las variables no se cumple el requisito de endogeneidad:

$WTI \neq f(PIB \text{ Bolivia})$ los precios del petróleo, no están en función del PIB de Bolivia.

$PIB \neq f(WTI)$ El PIB de Bolivia, no está en función de los precios del petróleo (WTI)

Ya que, ambas muestran una probabilidad mayor al nivel de significancia estadística (0.05); 0.3337 y 0.5204 no existe causalidad de Granger, las variables no son endógenas, no se explican simultáneamente.

El coeficiente de cointegración de 0;3016 no permite rechazar la hipótesis nula "las variables no están integradas" el coeficiente es mayor al nivel de significancia estadística, por tanto no existe relación de largo plazo entre los precios del petróleo WTI y el PIB de Bolivia.

Referencias

Alonso, J. C., & Martínez Quintero, D. A. (2017). Impacto del precio del petróleo sobre el PIB de los países de la alianza pacífica. *Finanzas y política económica*, 2(9), 249-264. doi:10.18259/rfae2017-2-9-249-264

Ardiles, F. (2018, 27 de marzo). La implicancia del precio del petróleo en la economía boliviana. Agencia de Noticias Fides. Recuperado de <https://www.noticiasfides.com/opinion/fabrizio-ardiles-decerker/la-implicancia-del-precio-del-petroleo-en-la-economia-boliviana>

Avendaño Osinaga, R. (2015). Metodología de investigación. Cochabamba: Educación y cultura.

Balacco, H. (1986). Algunas consideraciones sobre la definición de causalidad de Granger en el análisis econométrico. *Económica*, 32(2), 207-255. doi:10.2307/3555554

Denis, D., & Etorman, D. K. (2015). Granger causality analysis on Ghana's macro-economic performance and oil price fluctuations. *Journal of Resources Development and Management*, 6.

El Anshasy, A., & Bradley, M. D. (2012). "Oil prices and the fiscal policy response in oil-exporting countries". *Journal of Policy Modeling*, 34(5), 605-620. doi:10.1016/j.jpolmod.2012.06.005

Granger, C. W. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods. *Econometrica*, 424-438. doi:10.2307/1912812

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. d. (2014). Metodología de investigación (Vol. VI). México D. F.: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.

López, F. (2017, 3 de octubre). *Economioedia*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/trading-de-pares.html>

Montero, R. (2013). Test de causalidad. Documento de trabajo en economía aplicada, España.

Obstfeld, M., Milesi Ferretti, G. M., & Arezki, R. (2016, 24 de marzo). Dialogo a fondo el blog del FMI sobre temas económicos de América Latina. Recuperado de <https://blog-dialogoafondo.imf.org/?p=6358&share=reddit>

Reyes Mendoza, A. (2020). RELACIÓN ENTRE LA VARIACIÓN DE LOS PRECIOS DEL PETRÓLEO Y LA EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS DE BOLIVIA, EN LAS GESTIONES 2015 AL 2020. Tesis de pregrado.

Tapia Barrientos, L. F. (2015). Sostenibilidad de la Subvención al Precio del Diesel Oil en Bolivia. La Paz.

Ugarte Ontiveros, D., & Bolívar Rosales, O. (2015). La relación precio del petróleo y crecimiento económico en Bolivia: el rol de la política económica. Recuperado de https://www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/8eeb/docs/-Darwin_Ontiveros.pdf

PERSPECTIVA DEL VALOR EMPRESARIAL DESDE LAS TEORÍAS DEL VALOR OBJETIVO Y SUBJETIVO

PERSPECTIVE OF BUSINESS VALUE FROM THE THEORIES OF OBJECTIVE AND SUBJECTIVE VALUE

Hellen Claudia Téllez Porcel
hellentellezporcel@hotmail.com
Orcid: 0000-0002-0198-6735

Recibido: julio, 2023
Aceptado: octubre, 2023

Resumen

El propósito de este artículo radica en abordar la problemática del desafío contemporáneo de valorar empresas y marcas, se adentra en el desarrollo histórico del valor económico objetivo y valor económico subjetivo. Su objetivo es proporcionar una comprensión integral que respalde la toma de decisiones estratégicas en un entorno empresarial dinámico. Para ello, se sumerge en la complejidad del valor empresarial y el valor de marca, considerando tanto mediciones financieras objetivas como aspectos intangibles subjetivos. La investigación, de enfoque descriptivo y documental, destaca la necesidad de integrar ambas perspectivas. Se enfoca en revelar la convergencia y divergencia entre el valor objetivo, representado por las métricas financieras tradicionales, y el valor subjetivo, reflejado en elementos intangibles. Este enfoque híbrido y holístico permite una comprensión más completa y profunda del valor empresarial, impulsando decisiones informadas y sólidas en un entorno empresarial altamente competitivo y en constante cambio.

Palabras clave: Valor económico objetivo, valor económico subjetivo, valoración de empresas y valoración de marcas

Abstract

The purpose of this article lies in addressing the contemporary challenge of evaluating companies and brands, delving into the historical development of objective economic value and subjective economic value. Its aim is to provide a comprehensive understanding that supports strategic decision-making in a dynamic business environment. To achieve this, it delves into the complexity of business value and brand value, considering both objective financial measurements and subjective intangible aspects. The research, with a descriptive and documentary approach, emphasizes the need to integrate both perspectives. It focuses on revealing the convergence and divergence between objective value, represented by traditional financial metrics, and subjective value, reflected in intangible elements. This hybrid and holistic approach allows for a more complete and profound understanding of business value, enabling well-informed and solid decision-making in a highly competitive and ever-changing business environment.

Keywords: Objective economic value, subjective economic value, company valuation, brand valuation.

Introducción

En un mundo cada vez más competitivo, las empresas deben innovar constantemente para mantenerse en el mercado. La incertidumbre del futuro y los cambios constantes en la sociedad hacen que la determinación del valor de las empresas sea cada vez más importante para los empresarios e inversores. Según (Drucker, 1993) señala que dicha “transformación se debe a un proceso de reorganización de la sociedad, de su manera de mirar al mundo y de su visión sobre los valores básicos”.

En la era preindustrial e industrial, la información contable era suficiente para conocer la situación económica y financiera de las empresas. Sin embargo, en la actualidad, esta aproximación ya no es suficiente y se requieren otros métodos para determinar el valor de las empresas.

Los métodos utilizados para valorar empresas y marcas se enfocan principalmente en la contabilidad, en las finanzas y en la bolsa de valores (en países desarrollados), lo que supone una perspectiva microeconómica centrada en el desempeño de una sola empresa. No obstante, es posible complementar estos métodos con aspectos de la doctrina económica que, en ocasiones, son obviados, pero son cruciales para lograr un análisis integral del valor de la empresa o la marca. Las teorías del valor objetivo y subjetivo, por ejemplo, son perspectivas relevantes que permiten abordar el valor de una empresa desde diferentes ángulos. En los países en vías de crecimiento, donde todavía no se ha desarrollado completamente la bolsa de valores, la valoración de empresas puede representar un desafío adicional.

En el ámbito empresarial la venta o compra de empresas (grandes, pymes y microempresas) es parte de la economía mundial, lamentablemente en Bolivia esta actividad empresarial, se realiza en muchas ocasiones bajo criterios para nada técnicos, un análisis contable financiero básico y con una reducida cantidad de información de los mercados de capitales debido a que gran parte de las empresas no emiten acciones, por a la reducida cantidad de empresas que cotizan en la bolsa de valores.

En este artículo, se explorarán las teorías del valor objetivo y subjetivo para comprender cómo se determina el valor de las empresas. El objetivo de este artículo es ofrecer una perspectiva completa sobre cómo se determina el valor de las empresas y cómo se pueden aplicar diferentes enfoques para valorar una empresa en un entorno de incertidumbre y cambios constantes. (Quemada, 2015)

Metodología

Se realizaron revisiones de documentos bibliográficos físicos como son libros de historia económica y también la revisión de documentos digitales en diversas bases de datos, como Scielo, Microsoft Academic, American Economic Association, Research Papers in Economics (RePEc), Google Scholar y

Revistas Bolivianas – Scientific Electronic Library Online, sin limitaciones en cuanto al año de publicación, con el fin de obtener estudios que contribuyan potencialmente a la comprensión del valor económico objetivo y el valor económico subjetivo, en relación a la valoración de empresas. Para lograr este objetivo, se revisaron artículos seleccionados según criterios de inclusión y exclusión, considerando criterios de selección como el tiempo de publicación, el nivel de profundidad de los trabajos realizados, la amplitud lingüística, el origen del artículo y la objetividad.

La metodología del artículo consistió en una revisión bibliográfica exhaustiva, en la que se seleccionaron 60 documentos relevantes sobre el tema de valor económico y valoración de empresas, de un total de 100 documentos revisados. El trabajo se enfoca en brindar una perspectiva completa sobre cómo se determina el valor de las empresas, desde las teorías del valor objetivo y subjetivo, incluyendo un análisis histórico y una definición del valor, así como una explicación de las diferencias entre precio y valor y una definición de valoración de empresas.



Análisis de los datos y estructuración del contenido

Las conceptualizaciones actuales de valoración de empresas se enmarcan principalmente en análisis sobre documentación financiera en otras palabras estados financieros, los mismos si bien contienen información cuantitativa de las organizaciones y por ende debería ser objetivos y completos.

Análisis histórico del valor económico objetivo y subjetivo

En esa etapa de redefinición de la economía, se comenzó a conceptualizar elementos que serían parte de esta nueva ciencia, uno de esos conceptos era el valor, de acuerdo al libro de (Harry Landreth, David Colander, 2006, pág. 92) “Los primeros economistas confundieron algunas cuestiones relacionadas con el valor o el precio que debían mantenerse separadas” Desde la perspectiva económica se distinguen claramente dos teorías de valor, que se desarrollan a continuación:

Figura 1 Representantes clásicos del valor objetivo y el valor subjetivo



Fuente: Elaboración propia en base a (Harry Landreth, David Colander, 2006).

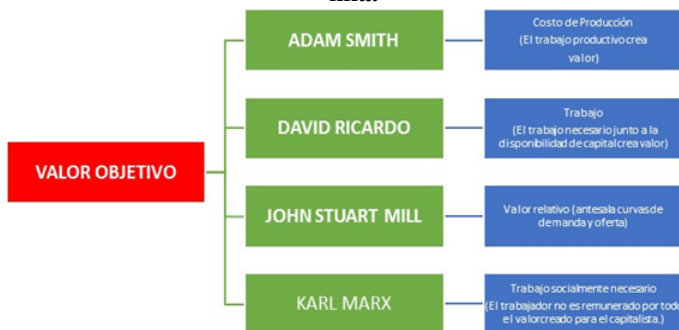
La corriente clásica considera al valor, desde una perspectiva objetiva considerando a la cantidad y la calidad incluida en el trabajo empleado en la producción. Por otra parte, la corriente neoclásica que consideraba el valor desde una perspectiva subjetiva, que se fundamenta en la utilidad absoluta de un bien en relación a su utilidad relativa en términos de la necesidad del mismo, en otras palabras, el valor se establece del intercambio de productores y consumidores. En síntesis, para la escuela neoclásica, los productos valen lo que acuerden los participantes de la negociación.

Valor objetivo económico

En el libro de (Ha-Joon-Chang, 2015) se explica que, según la teoría económica clásica, el valor de un bien se determinaba por las condiciones de la oferta, es decir, por los costos de producción. Los costos se medían en función de la cantidad de trabajo necesario para producir el artículo, lo que se conoce como la teoría del valor-trabajo. Por otro lado, los economistas neoclásicos argumentaban que el valor de un producto (o precio) también dependía de la valoración de los consumidores potenciales, es decir, de cuánto y cómo apreciaran el producto. De esta manera, un producto no necesariamente es más valioso solo porque sea más difícil de producir.

La corriente económica clásica se originó en el período de 1600 a 1750 y estaba compuesta por varios postulados distintos. Los principales pensadores de esta corriente sostenían que el valor se concebía de la siguiente manera:

Figura 2 Resumen de las acepciones de valor económico objetivo de los principales pensadores clásicos de economía.



Fuente: Elaboración propia en base a (Harry Landreth, David Colander, 2006)

Cada uno de los pensadores económicos clásicos acuñó el término "valor", ya que cada uno de ellos tuvo acceso a los escritos de sus predecesores de alguna manera.

El valor: Adam Smith (5 de junio, 1723 – 17 de julio, 1790)

En cuanto al valor dice en su obra (Smith, 1776 reedición (21 de marzo de 2011), pág. 62) que se debe distinguir entre dos tipos de valores: el valor de uso y el valor de cambio. El valor de uso se refiere a la capacidad de un bien para satisfacer una necesidad o deseo, mientras que el valor de cambio se refiere a la cantidad de otras mercancías por las que se puede intercambiar un bien en un mercado.

En este sentido, Smith argumentaba que el valor de uso no era una medida precisa del valor de cambio de un bien, ya que bienes con alto valor de uso, como el agua, podían tener poco valor de cambio debido a su abundancia. Por el contrario, bienes con alto valor de cambio, como los diamantes, podían tener poco valor de uso en términos de su utilidad práctica. Además, Smith sostenía que el trabajo era la verdadera medida del valor de cambio de todas las mercancías. Según su teoría, el valor de un bien se determinaba por la cantidad de trabajo necesario para producirlo. De esta manera, el valor de un bien estaba relacionado con los costos de producción, incluyendo los costos de los materiales y el tiempo de trabajo invertido

El valor: David Ricardo (19 de abril 1772 – 11 de noviembre de 1823)

La teoría del valor de (David Ricardo, 1817 reedición 2014) se basa en la idea de que el valor de una mercancía no se determina por la cantidad de dinero que se pague por ella, sino por la cantidad de trabajo que se requiere para producirla. En otras palabras, el valor de una mercancía está en función de la cantidad de tiempo y esfuerzo que se invierte en su producción. Además, Ricardo hace hincapié en que la complejidad de las operaciones de producción también influye en el valor. Es decir, cuanto más compleja sea la producción de una mercancía, mayor será su valor. Por ejemplo, la producción de un automóvil requiere de una cantidad de trabajo y de insumos mucho mayor que la producción de una caja de lápices, por lo que su valor será mayor.

El valor: John Stuart Mill (20 de mayo 1806 - 8 de mayo de 1873)

En su obra, (John Stuart Mill, 2001) sobre el valor indicaba que estaba estrechamente relacionada con la utilidad. En su obra "Principios de Economía Política" (1848), sostiene que el valor de una cosa depende de su utilidad para satisfacer las necesidades humanas, lo que se conoce como la teoría del valor de la utilidad. Según esta teoría, el valor de una cosa se basa en su capacidad para satisfacer una necesidad o deseo humano.

Sin embargo, (John Stuart Mill, 2001) también reconoce que la

oferta y la demanda juegan un papel importante en la determinación del valor de las cosas. Aunque el valor se basa en la utilidad, la escasez relativa de una cosa en el mercado también puede afectar su valor de cambio. Por lo tanto, el valor de una cosa no solo depende de su utilidad, sino también de su disponibilidad en el mercado.

El valor: Karl Heinrich Marx (5 de mayo de 1818 – 14 de marzo 1883)

Para Marx, el valor de una mercancía no depende de la cantidad de trabajo que se invierte en su producción, sino del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. Según Marx, el trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir una mercancía dada en las condiciones tecnológicas y sociales existentes en una sociedad determinada. Además, Marx sostiene que el valor de una mercancía está determinado por el trabajo abstracto o el trabajo humano en general, es decir, por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para producir una mercancía. Sin embargo, la forma en que se materializa este valor en el mercado es a través del precio.

En el libro de (Maurice Dobb, 1981, pág. 168) explica que Karl Marx indica que el concepto de valor en la teoría marxista se enfoca en la idea de plusvalor, que se refiere al trabajo no remunerado del obrero asalariado que produce por encima del valor de su propia fuerza de trabajo y que el capitalista se apropia sin compensación alguna. De esta manera, Marx define la plusvalía como el diferencial de valor que surge de la explotación de la fuerza de trabajo. En su obra *El Capital*, Marx no define directamente el valor, sino que se centra en el análisis de la forma en que se crea y se apropia el plusvalor en el proceso de producción capitalista. Por lo tanto, el concepto central en la teoría del valor de Marx es el plusvalor, que es la base de la explotación capitalista.

Similitudes de las ideas de valor económico objetivo según los economistas clásicos.

Las principales similitudes en el concepto de valor entre Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx son:

- El valor está relacionado con el trabajo necesario para producir un bien o servicio.
- El valor puede ser medido en términos de la cantidad de trabajo necesario para producirlo.
- El valor puede ser influenciado por la oferta y la demanda en el mercado.
- El valor puede ser dividido en dos tipos: valor de uso (utilidad) y valor de cambio (precio).

Las principales diferencias en el concepto de valor entre Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx se resumen en lo siguiente:

- Adam Smith se enfocó en la teoría del valor de uso y el trabajo como fuente de valor, mientras que David Ricardo enfatizó en la teoría del valor de intercambio y la teoría del

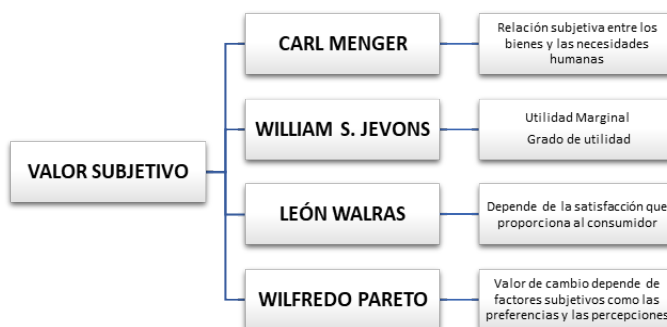
valor-trabajo.

- John Stuart Mill, a diferencia de Smith y Ricardo, consideró que el valor no es inherente a los objetos, sino que es relativo y depende de las necesidades y deseos humanos. Además, Mill desarrolló la idea de la utilidad marginal, que es la utilidad que se le da a una unidad adicional de un bien.

- Karl Marx, por su parte, enfatizó en la teoría de la plusvalía, que se refiere al valor adicional que se genera por el trabajo no remunerado del obrero. Para Marx, el valor de un bien no depende únicamente del trabajo, sino también del capital y la renta. Además, Marx cuestionó la idea de que el valor se basa en la oferta y la demanda, argumentando que es el trabajo el que crea valor y que la oferta y la demanda solo afectan el precio.

Valor subjetivo económico

Figura 3 Resumen de las acepciones de valor económico subjetivo y de los principales pensadores clásicos de economía



Fuente: Elaboración propia en base a (Harry Landreth, David Colander, 2006)

El valor: Carl Menger (23 de febrero de 1840 – 26 de febrero de 1921)

Según (Menger, 1871 Reedición 2012) define el valor como una relación subjetiva entre los bienes y las necesidades humanas. Según Menger, el valor no reside en los bienes en sí mismos, sino que es el resultado de la valoración subjetiva que cada individuo hace de ellos en función de su capacidad para satisfacer sus necesidades y deseos. Para Menger, el valor no es inherente a los bienes, sino que es el resultado de la interacción entre la oferta y la demanda en un mercado libre. Además, Menger sostiene que los costos de producción no determinan el valor de los bienes, sino que son una consecuencia de la valoración subjetiva que los individuos hacen de los bienes.

El Valor: Williams Stanley Jevons (1 de septiembre de 1835 – 13 de agosto de 1882)

En su obra "Teoría de la Economía Política", (William Stanley Jevons, 1871 Reedición 1998) “, propuso una teoría subjetiva del valor, en la que afirmaba que el valor de un bien no se determina por la cantidad de trabajo que se invierte en su producción, sino por su utilidad marginal para el consumidor. Es decir, el valor de un bien se basa en la satisfacción que este

proporciona a las necesidades y deseos del consumidor en un momento dado. Jevons también propuso la teoría del marginalismo, en la que se afirma que el valor de un bien está determinado por su última unidad producida o consumida, es decir, su utilidad marginal. De esta forma, el valor de un bien puede cambiar en función de la oferta y la demanda, y no solo en función de los costos de producción.

El Valor: León Walras (16 de diciembre de 1834 – 5 de enero de 1910)

Según (León Walras, Primera Edición 1874, 1987) el valor de un bien o servicio se determina por la utilidad que tiene para el consumidor y la cantidad disponible en el mercado. Es decir, el valor no depende de la cantidad de trabajo o recursos que se hayan utilizado para producirlo, sino de la importancia que el consumidor le da y de la oferta y la demanda en el mercado. Walras también desarrolló el concepto de equilibrio general en la economía, que establece que los mercados se equilibrarán automáticamente cuando la oferta y la demanda se igualen. Este equilibrio se logra a través de la interacción de precios en diferentes mercados.

El Valor: Wilfredo Pareto (15 de julio 1848 – 19 de agosto de 1923)

El valor de uso se refiere a la capacidad que tiene un bien o servicio para satisfacer una necesidad o deseo humano. Por ejemplo, una botella de agua tiene valor de uso porque puede calmar la sed de una persona. Por otro lado, el valor de cambio se refiere a la cantidad de bienes o servicios que se deben dar a cambio de otro bien o servicio. En otras palabras, el valor de cambio se mide en términos de la relación de intercambio entre dos bienes o servicios.

Pareto argumentaba que el valor de uso no puede explicar completamente el valor de cambio de un bien o servicio. Para él, el valor de cambio también depende de factores subjetivos, como las preferencias y las percepciones de los consumidores. Por lo tanto, el valor de cambio de un bien o servicio puede ser diferente para distintas personas, incluso si el valor de uso es el mismo.

Similitudes entre los autores del valor subjetivo económico

Carl Menger, Leon Walras, William Jevons y Wilfredo Pareto fueron los fundadores de la teoría económica marginalista en la década de 1870. Aunque cada uno de ellos tenía una perspectiva diferente sobre la teoría económica, hay algunas similitudes en su concepto de valor.

- En primer lugar, los cuatro economistas coincidieron en que el valor de un bien o servicio se basa en su utilidad para satisfacer las necesidades y deseos humanos. Para ellos, el valor de un bien o servicio depende de su capacidad para satisfacer una necesidad o deseo humano.

- En segundo lugar, todos ellos desarrollaron la teoría de la utilidad marginal, que explica cómo los individuos toman decisiones de consumo y producción. La utilidad marginal se refiere a la utilidad adicional que se obtiene por cada unidad adicional de un bien o servicio consumido o producido. En otras palabras, el valor de un bien o servicio se mide por su utilidad marginal.

- En tercer lugar, todos ellos reconocieron la importancia de la oferta y la demanda en la determinación del valor de un bien o servicio. Según su teoría, el valor de un bien o servicio se determina por la interacción entre la oferta y la demanda en un mercado.

- Por último, todos ellos reconocieron la importancia de la subjetividad en la determinación del valor de un bien o servicio. Según su teoría, el valor de un bien o servicio depende de las preferencias y percepciones subjetivas de los individuos.

Diferencias entre los autores del valor subjetivo económico.

Pareto son considerados los fundadores de la teoría económica marginalista, cada uno de ellos tenía una perspectiva diferente sobre el concepto de valor. Aquí hay algunas diferencias en sus conceptos de valor:

- Enfoque en la utilidad: Carl Menger y William Jevons enfatizaron la utilidad como la base del valor, mientras que León Walras y Wilfredo Pareto enfatizaron la escasez como la base del valor.

- Medición del valor: Carl Menger consideraba que el valor es subjetivo y no puede medirse en términos objetivos. William Jevons consideraba que el valor puede medirse a través de la utilidad marginal. León Walras y Wilfredo Pareto consideraban que el valor se puede medir a través de la oferta y la demanda en el mercado.

- Enfoque en el equilibrio: León Walras desarrolló la teoría del equilibrio general, que describe un estado en el que todas las ofertas y demandas del mercado se equilibran. En cambio, Carl Menger y William Jevons se centraron en el equilibrio de los mercados individuales y no desarrollaron una teoría general del equilibrio. Wilfredo Pareto se centró en el equilibrio de los mercados individuales, pero también desarrolló una teoría de la maximización del bienestar social.

- Perspectiva epistemológica: Carl Menger y William Jevons se enfocaron en la perspectiva subjetiva y psicológica del valor. Leon Walras y Wilfredo Pareto se enfocaron en la perspectiva matemática y científica del valor.

Comparación de las teorías del valor objetivo y subjetivo:

Se hace una comparación detallada de las teorías del valor objetivo y subjetivo, analizando sus similitudes y diferencias, fortalezas y debilidades.

Tabla 1 Análisis comparativo de las Teorías de Valor Objetivo y Valor Subjetivo

	Teoría del Valor Objetivo	Teoría del Valor Subjetivo
ENFOQUE	Se enfoca en la cantidad de trabajo y costos de producción para determinar el valor de un bien o servicio.	Se enfoca en las valoraciones subjetivas de los consumidores y su disposición a pagar por un bien o servicio.
EXPONENTES	Economistas que respaldan esta teoría son Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Karl Marx.	Economistas que respaldan esta teoría son Carl Menger, William Stanley Jevons, Vilfredo Pareto y León Walras.
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> Proporciona una forma objetiva y medible de determinar el valor de un bien o servicio. Es más fácil de aplicar en el análisis de bienes tangibles y comunes, como los materiales y la producción en masa. Se basa en los costos de producción y los beneficios económicos. 	<ul style="list-style-type: none"> Toma en cuenta las valoraciones subjetivas de los consumidores. Toma en cuenta la subjetividad del consumidor y puede ser más útil para explicar los mercados en situaciones de competencia imperfecta. Puede explicar la variación de precios y demanda según las preferencias y necesidades del consumidor. Se centra en la utilidad subjetiva y puede ser utilizado para explicar la demanda de bienes y servicios más complejos.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> No tiene en cuenta las preferencias individuales y la percepción subjetiva del valor. No puede explicar la variación en la demanda y los precios debido a factores como la publicidad, la moda y la cultura. No siempre refleja la realidad económica de los mercados, especialmente en situaciones de competencia imperfecta. 	<ul style="list-style-type: none"> Puede ser difícil medir la utilidad subjetiva y compararla entre individuos. No es fácil de aplicar en bienes intangibles y servicios, que son más difíciles de valorar en términos objetivos. No toma en cuenta la disponibilidad y accesibilidad de los bienes y servicios para los consumidores.

Fuente: Elaboración propia en base a bibliografía, 2023.

Definición de valoración de empresas

Antes de abordar la definición de la valoración de empresas, es importante entender el concepto de valoración en sí mismo. Según (Aznar & Guijarro, 2012) la valoración es la ciencia aplicada que busca determinar el valor de un bien, considerando elementos de comparación, características o variables explicativas, y el entorno económico en el que se encuentra. Esta determinación se realiza a través de un método contrastado de cálculo aplicado por un tasador profesional que permite incorporar tanto el conocimiento objetivo y las variables cuantitativas como el conocimiento subjetivo y las variables cualitativas.

En cuanto a la valoración de empresas, existen diversas definiciones de autores españoles, latinoamericanos y norteamericanos. Por ejemplo, (García Villanueva, 2008) la define como el resultado obtenido a través de una técnica de valoración que puede guiar la discusión en una transacción. La Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (A.E.C.A., 2009) la define como el proceso para determinar el valor de una empresa o negocio para los usuarios, propietarios o inversores.

Por otro lado, (Santandreu & Torres, 2012) indican que la valoración de empresas es una disciplina compleja que presenta problemáticas singulares en su aplicación, que se agravan en entornos de crisis económica y financiera. (Sanjurjo & Reinoso, 2013) la definen como la formación de un juicio profesional e independiente basado en la aplicación de un conjunto de metodologías y la experiencia profesional.

Según (Jimenez Navarro & Torre Gallegos, 2017), la valoración de una empresa busca la cuantificación de los elementos que conforman su patrimonio, su actividad, su potencialidad o cualquier otra característica susceptible de ser valorada. Por su parte, (Férrandez, 2017) destaca que la valoración de empresas es un ejercicio de sensatez que requiere conocimientos técnicos y experiencia para no perder de vista qué se está haciendo, por qué se está haciendo de cierta manera, y para qué y para quién se está haciendo la valoración.

La valoración de empresas es una evaluación que busca cuantificar el patrimonio de una empresa mediante la medición del desempeño a partir de supuestos teóricos. Sus resultados son referenciales y se basan en elementos técnicos matemáticos y financieros que buscan medir su potencialidad para generar ingresos o cualquier otro aspecto que genere valor. La valoración de empresas es un juicio que debe llevarse a cabo de manera profesional e independiente para evitar sesgos por criterios subjetivos o de superficialidad.

Tabla 1 Análisis comparativo de las Teorías de Valor Objetivo y Valor Subjetivo

MODELO	SUBMODELO	INSUMO
SIMPLES: ESTÁTICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Valor contable (Book Value. • Valor contable ajustado • Valor de reposición • Valor sustancial • Valor de liquidación. • Valor de mercado 	BALANCE GENERAL O SITUACIÓN PATRIMONIAL
SIMPLES: DINÁMICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Múltiplo de utilidad • Múltiplo de ventas • Múltiplo Ebitda • Múltiplo Precio - Ganancia (PER) • Múltiplo Precio-Ganancia con crecimiento (PEGI) • Otros múltiplos 	ESTADO DE RESULTADOS O ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
MIXTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Método Clásico • Método de la Unión de Expertos Contables europeos (UEC) • Método Simplificado de la formulación de la UEC • Método Evolucionado de la formulación de la UEC • Método Indirecto o de los Prácticos • Método Directo o anglosajón • Método de Compra de los resultados anuales • Método de la Tasa sin Riesgo y con Riesgo • Método de Barnay y Calba • Modelo de valoración Ohlson • Modelo de valoración Ohlson y Feltham • Modelo de valoración de Edwards, Bell y Ohlson • Renta Abreviada 	BALANCE GENERAL Y ESTADO DE RESULTADOS
DESCUENTOS DE FLUJO DE CAJA	<ul style="list-style-type: none"> • Flujo de caja libre • Flujo de caja de accionistas • Flujo de caja de capital • Valor de precio ajustado • Modelo del dividendo • Modelo del Valor en función de las oportunidades de crecimiento 	PROYECCIONES DEL ESTADO DE RESULTADOS Y/O DEL COMPORTAMIENTO EN LA BOLSA DE VALORES
CREACION DE VALOR	<ul style="list-style-type: none"> • Valor económico agregado. • Beneficio económico • Valor agregado de liquidez 	

Fuente: Elaboración propia en base a bibliografía, 2023

Análisis y debate de los métodos

- Los métodos de valoración son aplicables a empresas que tengan varios años de vida, siendo inaplicables para emprendimientos nuevos.
- Los métodos de valoración son aplicables para contextos conocidos.
- En etapas iniciales se necesita financiamiento
- Se basa en información histórica
- Si bien para hacer valoración de empresas se debe considerar que los estados financieros deben ser auditados, esto no garantiza en su totalidad que la información este exenta de errores o incongruencias y de ilícitos.
- La información financiera no refleja la situación comercial de las empresas como es: la participación de mercado.
- La información financiera no muestra el grado de motivación y desempeño del personal de la empresa

Análisis y debate de los métodos

En la economía industrial, el valor de una empresa se basaba en gran medida en sus activos tangibles, como edificios, maquinaria y otros bienes físicos. Sin embargo, con el paso del tiempo y el avance tecnológico, se ha producido un cambio hacia una economía postindustrial, en la que los factores de índole intangibles son los que realmente generan valor en una empresa. Estos activos intangibles pueden incluir la marca, la reputación, el capital humano y otros factores no materiales.

Aunque se ha avanzado en la consolidación de un método financiero de valoración de marcas, el manejo de los activos intangibles, así como su naturaleza, hacen que exista aún mucho camino por recorrer. La valoración de estos activos es compleja, y elegir una metodología consensuada que sirva para valorar intangibles sigue siendo un desafío.

Una metodología comúnmente utilizada para valorar activos intangibles es el enfoque de costo de marca o patente. Este método tiene en cuenta el costo de adquisición, creación o mantenimiento de la marca o patente en cuestión. Sin embargo, la valoración de intangibles va más allá de un simple cálculo de costos, y también debe tener en cuenta otros factores como la posición en el mercado, la magnitud de la marca en inversión, la permanencia de la marca, entre otros.

La marca tiene un valor añadido que puede ser de tipo económico o representativo, y que no está directamente relacionado con ninguna característica o componente del producto. Este valor se encuentra en el nombre y el símbolo de la marca, los cuales pueden ser añadidos o eliminados para proporcionar valor tanto para los clientes como para la empresa. Además, existen otros factores que influyen en el valor de la marca, como su posición en el mercado, su inversión y su permanencia. La fidelidad a una marca está estrechamente relacionada con su valor. (de La Martiniere, Damacena, & Hernani, 2008)

Los métodos de valoración mayormente utilizados han sido:

- Los métodos enfocados en los costes valoran la marca considerando los costes incurridos en su creación y desarrollo, como el valor contable, el valor de reposición, el valor sustancial, el valor de liquidación y el valor de mercado.
- Los métodos enfocados en las comparaciones utilizan múltiplos, como el múltiplo de utilidad y el múltiplo Precio-Ganancia (PER), para comparar la marca con otras similares en el mercado.
- Los métodos enfocados en las ventas utilizan múltiplos relacionados con las ventas, como el múltiplo de ventas y el múltiplo EBITDA, para valorar la marca en función de sus ingresos.
- El método enfocado en las proyecciones utiliza descuentos de flujo de caja y proyecciones del Estado de Resultados y/o del Comportamiento en la Bolsa de Valores para estimar el valor futuro de la marca.

Limitaciones de la valoración de empresas y marcas desde enfoques de valor económico: objetivo y subjetivo

Sin embargo, ambas teorías presentan limitaciones y desafíos en la valoración de empresas y marcas. En el enfoque de valor objetivo, la valoración basada en los estados financieros de la empresa puede no reflejar con precisión el valor real de la empresa, ya que estos estados financieros pueden ser subjetivos o engañosos. Además, este enfoque no tiene en cuenta factores intangibles como la reputación de la marca y la calidad de su gestión.

Por otro lado, el enfoque de valor subjetivo puede ser igualmente desafiante, ya que la valoración se basa en las percepciones y expectativas de los inversores, que pueden estar influenciados por factores externos como las tendencias del mercado y las condiciones económicas. Además, este enfoque puede no ser tan objetivo y puede ser difícil de cuantificar, lo que puede dificultar la comparación entre empresas y marcas.

Para superar estas limitaciones, es importante utilizar una combinación de ambos enfoques y considerar tanto factores cuantitativos como cualitativos. Además, es importante tener en cuenta que la valoración de empresas y marcas es un proceso continuo y dinámico que debe adaptarse a los cambios en el mercado y en la empresa misma. En última instancia, la valoración de empresas y marcas es un arte más que una ciencia, y requiere un enfoque holístico y una comprensión profunda de los factores que influyen en el valor de una empresa.

Conclusiones

La valoración de empresas requiere considerar criterios financieros y objetivos, como ingresos, ganancias y activos tangibles. Al integrar el valor económico objetivo, se obtiene una perspectiva más completa del desempeño y la solidez financiera de la empresa. Esto permite tomar decisiones informadas sobre inversiones, adquisiciones o desinversiones, teniendo en cuenta aspectos como el rendimiento financiero, la estructura de costos y la evaluación de riesgos.

La valoración de marcas implica evaluar aspectos intangibles y subjetivos, como el reconocimiento de marca, la percepción del consumidor y la lealtad de los clientes. Estos elementos son fundamentales para establecer el posicionamiento competitivo y la capacidad de generación de ingresos a largo plazo. Integrar el valor económico subjetivo en la valoración de marcas permite capturar aspectos como el impacto de la marca en la preferencia del consumidor, el valor de asociación y la imagen de marca, que pueden tener un impacto significativo en los resultados financieros y la valoración de la empresa en su conjunto.

La valoración de empresas y marcas requiere una integración adecuada del valor económico objetivo y subjetivo. Combinar criterios financieros y objetivos con aspectos intangibles

y subjetivos proporciona una visión más completa de la posición competitiva y el potencial de generación de ingresos. Esta integración permite tomar decisiones estratégicas informadas y evaluar de manera más precisa el valor en el contexto económico. Al abordar tanto el valor económico objetivo como el subjetivo, se logra una evaluación completa y precisa que puede respaldar la toma de decisiones sólidas y efectivas en el ámbito empresarial y de las marcas.

Referencias

- A.E.C.A., A. E.** (2009). Valoración de Pymes. Madrid: Gráficas Ormag.
- Aznar, B. J., & Guijarro, M. F.** (2012). NUEVOS MÉTODOS DE VALORACIÓN MODELOS MULTICRITERIO. Valencia. España: Editorial Universitat Politècnica de València.
- David Ricardo.** (1817 reedición 2014). Principios de economía política y tributación. (1817). México: Fondo de Cultura Económica.
- La Martiniere, P. M., Damacena, C., & Hernani, M. M.** (2008). Medición y determinantes del valor de marca en la perspectiva del consumidor. Contabilidad y Negocios, 20.
- Drucker, P.** (1993). Gerencia Para El Futuro (El Decenio De Los 90 Y Mas Alla). Bogota. Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Fernández, P.** (2017). Valoración de Empresas. Segunda Edición. Barcelona: Gestión.
- García Villanueva, M. d.** (2008). La incorporación de los activos intangibles en la valoración de empresas del sector hotelero (Tesis Doctoral). Universidad de Sevilla, Sevilla.
- Ha-Joon-Chang.** (2015). ECONOMÍA para el 99% de la población. Barcelona: Debate.
- Harry Landreth, David Colander.** (2006). Historia del pensamiento economico. Madrid: Mc Graw Hill.
- Jimenez Navarro, F., & Torre Gallegos, A.** (2017). VALORACIÓN DE EMPRESAS Y ANÁLISIS BURSÁTIL. Madrid: Ediciones Piramide.
- John Stuart Mill.** (2001). Principios de Economía Política (1848). México: Fondo de Cultura Económica de España.
- León Walras.** (Primera Edición 1874, 1987). Elementos de economía política pura (Primera Edición ed.). Madrid, España, Colombia: Alianza Editores.
- Maurice Dobb.** (1981). Teoría del valor de la distribución desde Adam Smith. Bogota: Siglo veintiuno editores.

Menger, C. (1871 Reedición 2012). Principios de Economía Política. Mexico: Debate.

Quemada, E. (2015). ¿Por qué necesito valorar mi empresa? ¿Por qué necesito valorar mi empresa? Inversión&Finanzas, Madrid. España.

Sanjurjo, M., & Reinoso, M. (2013). Guía de Valoración de Empresas. Madrid: Pearson Educación.

Santandreu, P., & Torres, P. J. (2012). Selección del método de valoración de empresas en función de la empresa y el ciclo económico: El modelo QQC. Revista de Contabilidad y Dirección, 18.

Smith, A. (1776 reedición (21 de marzo de 2011)). La riqueza de las naciones (nature of the wealth of nation). Barcelona: Editorial Alianza.

William Stanley Jevons. (1871 Reedición 1998). Teoría de la Economía Política "Theory of Political Economy 1871". Madrid: Ediciones Pirámide.

Revista Científica Online
Investigación & Negocios

ISSN ONLINE 2521-2737
<https://doi.org/10.3814/invneg.v16i28>

V.16 | N° 28 | AÑO 2023